

© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

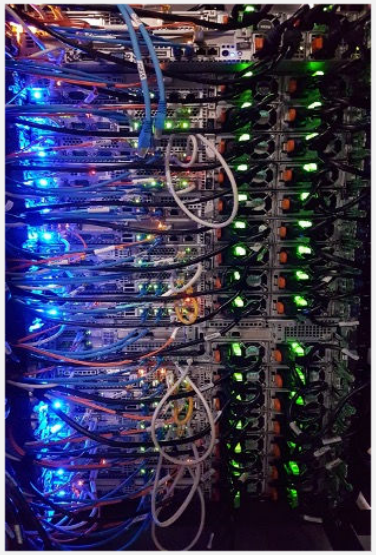


© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

“ Je ne négocie jamais…









© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl



© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

La stratégie

LES 2 DÉMARCHES EXTRÊMES







Compétitive

Semi-coopérative
(coopétitive)

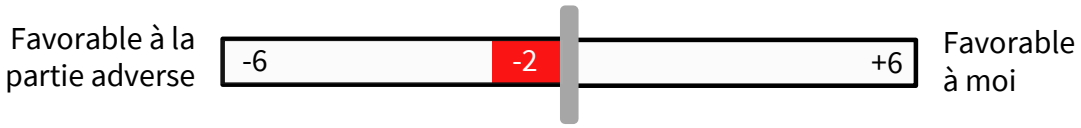
Coopérative

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Le rapport de force

Pos.	Point à négocier	Importance pour moi 0 = nulle 3 = élevée	Rapport de force -1 = défavorable 1 = favorable	Total
1	Augmentation de tarif de 10%	3	-1	-3
2	Délais de livraison +1 jour	2	1	2
3	Paiement à 30 jours (au lieu de 60)	0	0	0
4	Partage des coûts logistiques	1	-1	-1
		Rapport de force de la négociation (de -6 à +6 dans cet exemple)→		-2

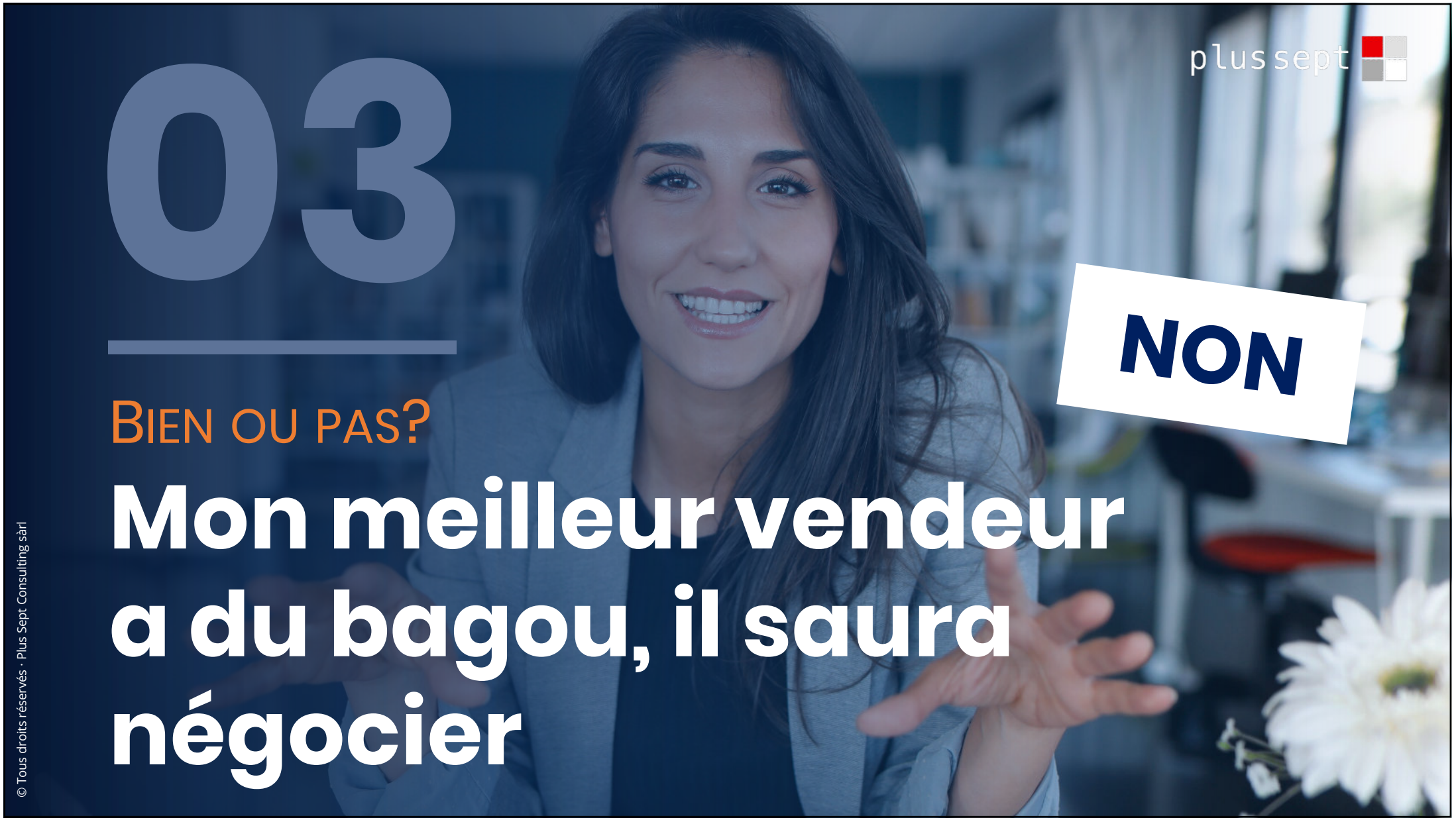


© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

Les points clés

- Choisir sa **stratégie**
  ☞ compétitive | coopérative | semi-coopérative
- Décider sa **tactique**
  ☞ point par point | globale
- Évaluer le **rapport de force** pour décider du niveau de préparation nécessaire

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl



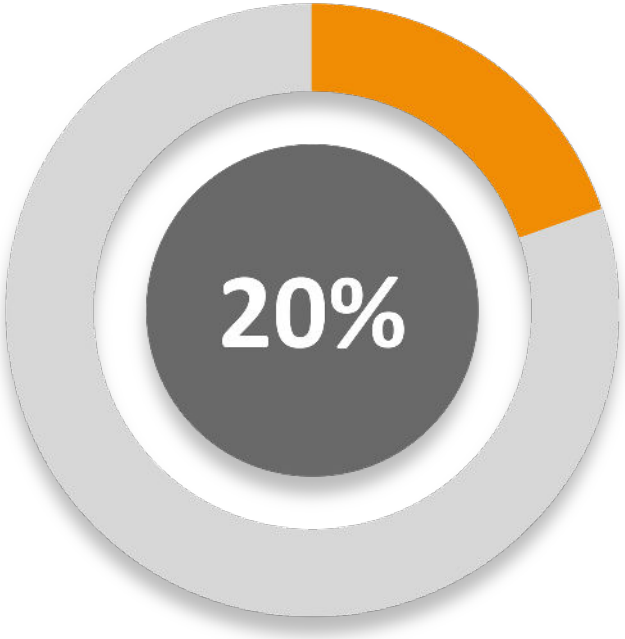
03

Bien ou pas?

Mon meilleur vendeur a du bagou, il saura négocier

© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

Temps de parole



Un négociateur professionnel s’exprime 20 % du temps

Un vendeur d’élite parle 40 % du temps

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

Fenêtre de Johari

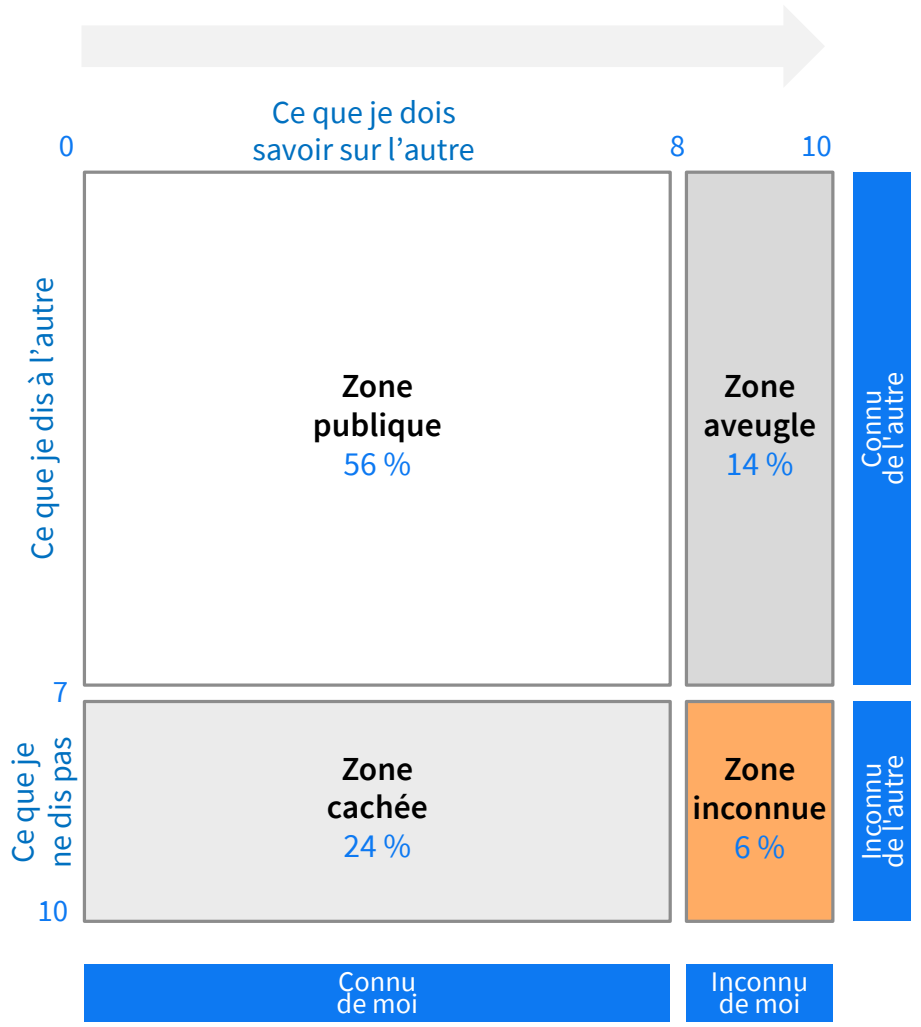
Matérialiser les interactions

Zone publique
Tout ce que je dis à la partie adverse

Zone cachée
Ce que je sais mais que je ne dis pas

Zone aveugle
Ce que la partie adverse sait et ne me dit pas

Zone inconnue
Tout ce que ni moi ni la partie adverse ne savons



© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

Les points clés

- La négociation commence quand la vente se termine
- **Parler moins**, questionner plus!
- Garder pour soi 24% de ses informations (zone cachée)

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl



© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

La préparation



Le point de convergence
ou OCP



Position
versus
intérêt sous-jacent

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Les contreparties

PAS DE CONCESSION SANS CONTREPARTIE

Pos.	Ma concession (ce que je suis prêt à lâcher)	Valeur pour moi 0 = nulle 3 = élevée	Valeur pour lui 0 = nulle 3 = élevée	La contrepartie (ce que j'attends en échange)
1	*Interlocuteur dédié*	*0*	*2*	*Réunion projet mensuelle*
2	*Hotline*	*1*	*2*	*Limiter interventions 3/mois*
3	*Limite de crédit*	*2*	*1*	*Volume annuel*
4	*Livraison avant midi*	*3*	*3*	*Acceptation nouv. tarification*

Quick Win

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Cadrer la négociation

Délimiter l'action du négociateur

Point idéal PI
Le maximum que le négociateur peut obtenir, doit être ambitieux sans être déraisonnable.

P. ex. CHF 100K, +10 % …

Point objectif PO
La cible réelle que je veux atteindre, généralement plutôt une fourchette qu'un simple point.

P. ex. CHF 80K, +8 % …

Point de bascule PB
Point au-delà duquel le négociateur ne peut plus s'engager de lui-même mais doit faire appel au décideur.

P. ex. CHF 60K, +6 % …

Point de rupture PR
Point au-delà duquel la négociation doit être arrêtée.

P. ex. CHF 50K, +5 % …



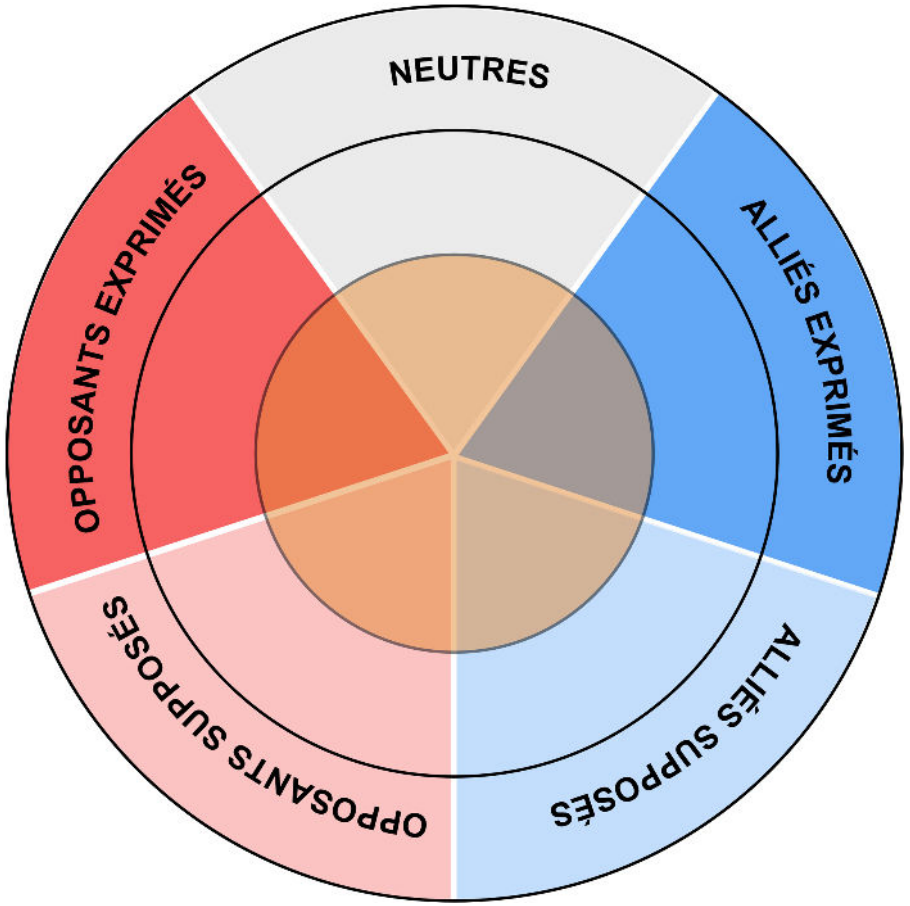
(ce sont des exemples uniquement)

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

Socioplan

ÉTAPES DE CRÉATION DU SOCIOPLAN

1. Recensement des acteurs
2. Proximité
3. Engagement
4. Relation entre les acteurs



Sources: M. Mery et L. Combalbert

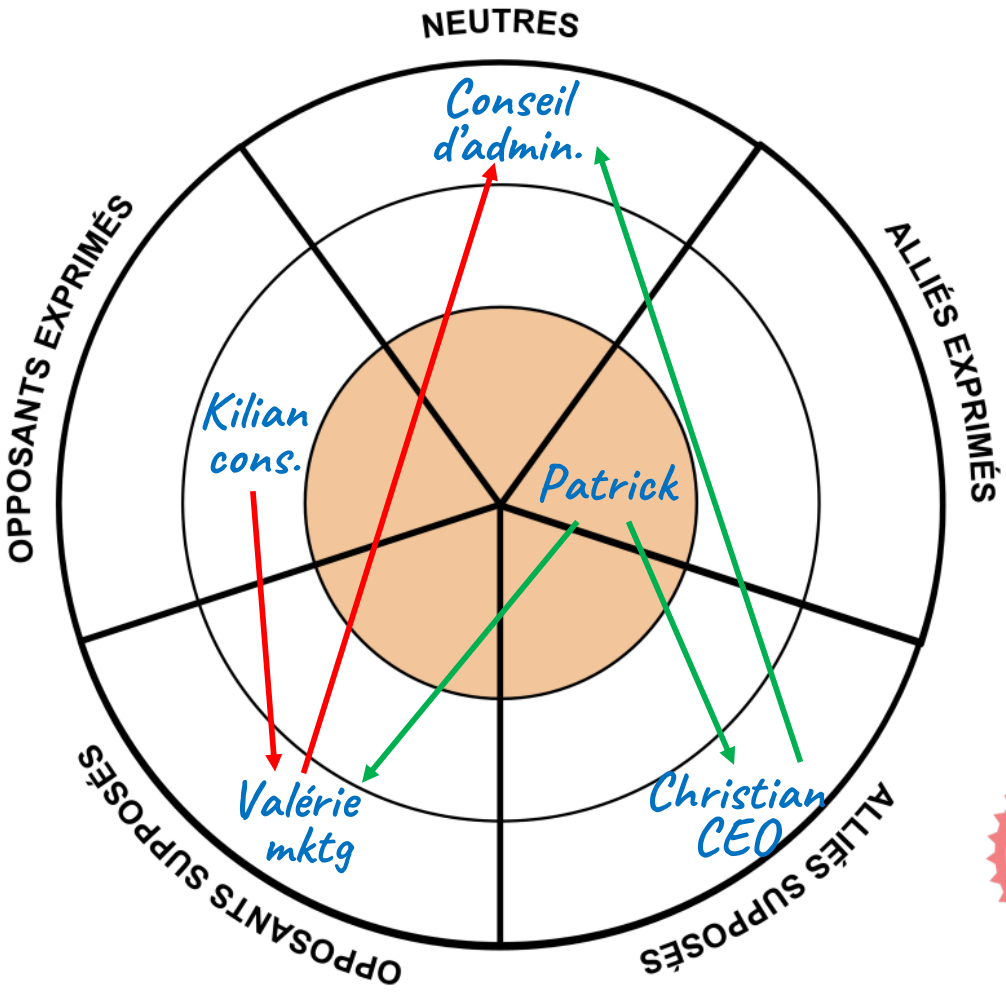
© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Socioplan

ÉTAPES DE CRÉATION DU SOCIOPLAN

1. Recensement des acteurs
2. Proximité
3. Engagement
4. Relation entre les acteurs



Quick Win

Sources: M. Mery et L. Combalbert

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Les points clés

- Convenir d'un **Objectif Commun Partagé**
- Différencier **position** et **intérêt** sous-jacent
- Identifier le **ratio coût/bénéfice** de chaque concession
- Définir les **bornes** qui délimitent l'action du négociateur
- Positionner les **acteurs** de la négociation et leur **influence**

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl



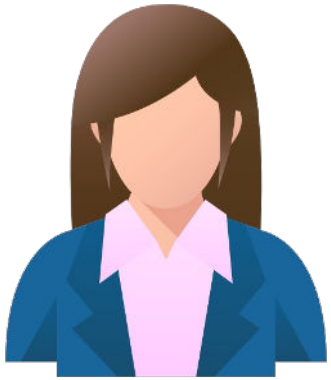
© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

L’équipe de négociation

S’APPUYER SUR LA COMPLÉMENTARITÉ DES RÔLES ET SORTIR LE DÉCIDEUR



Responsable de négociation



Expertise relationnelle



Expertise technique



Expertise négociatrice



Expertise décisionnelle

Crédibilité + légitimité

© Tous droits réservés - Plus Sept Consulting sàrl

plus sept

Négocier avec succès

- Stratégie, tactique, techniques
- Préparer ses scénarios
- Articuler le sociogramme
- Construire son argumentaire
- Élaborer son offre d’ouverture
- Adopter la bonne attitude
- Traiter les objections
- Savoir réagir aux menaces
- Accélérer la conclusion
- Identifier les signaux d’achat
- Maîtriser les techniques de persuasion
- Gérer les situations difficiles
- Comprendre les différences culturelles

© Tous droits réservés · Plus Sept Consulting sàrl

plussept

FORMATION ET COACHING

Développez vos talents commerciaux

- Vente
- Prospection
- Négociation
- Management commercial

Claude Volery

+41 79 244 50 50 | Contact@PlusSept.com | PlusSept.com | CoachingVente.ch