

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
NÉGOCIATION



TEMPS DE PRÉPARATION
30 MINUTES



OBJECTIF
MAÎTRISER LES RÈGLES DE LA NÉGOCIATION



DURÉE DE LA SÉQUENCE
45 MINUTES

PRÉPARATION :

Préparer un paper board, des feuilles de descente de prix ainsi qu'un récipient contenant les prénoms de chacun des participants. Préparer également 2-3 projets « exemples » pour réaliser des mises en situations.

CONSIGNE :

1^{ère} partie

Pour commencer, demander aux membres de votre équipe ce qu'il savent sur la négociation, cela vous permettra dans un premier temps d'évaluer leur niveau de connaissances.

Donner les 5 règles de la négociation :

1. Oser commencer par une exigence élevée
2. Commencer par défendre son offre initiale
3. Ne rien céder sans contrepartie
4. Reculer à petit pas
5. Engager son interlocuteur dans la décision

Laisser ensuite 10 min à chaque participant pour réfléchir sur ces 5 points, expliquer leurs significations et donner leurs intérêts. La réflexion et la transcription par écrit sont des étapes importantes. Lorsque tout le monde a fini, démarrer le tour de table.

1. Oser commencer par une exigence élevée.
Osez demander plus que ce que vous voulez réellement. Toutes les négociations se terminent par un compromis, ne commencez donc pas par un compromis. C'est ce que nous faisons en ne vendant pas un projet avec une marge moyenne de 50.
2. Commencer par défendre son offre initiale.
Ne descendez pas le tarif trop vite car le client risque de penser que votre offre initiale était fictive. Commencez donc par argumenter votre première offre pour montrer au client qu'elle est sérieuse. Cela vous permettra également de donner plus de valeur à vos concessions par la suite.
3. Ne rien céder sans contrepartie.
Céder sans contrepartie donne le sentiment au client que la première offre n'était pas sérieuse et l'incite à vouloir demander encore plus. Chaque partie doit faire un pas vers l'autre partie, c'est ce que nous appelons la négociation « gagnant-gagnant ».
4. Reculer à petit pas.
Si vous devez descendre le prix, faites-le le plus tard possible. Les concessions sont à minimiser. Le processus doit être fait de façon décroissante, les concessions et les descentes de prix doivent être de plus en plus petites et le délai de réponses de plus en plus long. Vous envoyez ainsi un signal à votre client, et là vous avez bien négocié.
5. Engager son interlocuteur dans la décision.
Ne rentrez pas dans un jeu de concessions si nous ne sommes pas certains que ces concessions peuvent permettre d'aboutir à un accord. Ne parlez pas d'agent si votre interlocuteur ne se voit pas acheter votre projet.

2^{ème} partie

Piocher le prénom d'un à trois vendeurs en fonction du temps qu'il vous reste pour réaliser une ou plusieurs mises en situations, avec une feuille d'annonce de prix et en appliquant les 5 règles.

Astuces

Préparer sa stratégie c'est savoir :

- *Qu'est-ce qui est important pour votre client?*
- *Quel est le prix annoncé?*
- *Quel est le prix minimum?*
- *Comment je le descends?*
- *Qui descend quoi?*

Après avoir proposé une offre à votre client, laissez lui du temps pour réfléchir seul, en particulier avant votre dernière offre.

SYNTHESE :

Pour le client, la négociation commence lorsque le vendeur n'a plus rien à donner.

Il y a une règle d'or dans la négociation de prix :

LA FAÇON DE PARVENIR À UN ACCORD EST PLUS IMPORTANT QUE LE PRIX LUI MÊME.

