



S'abonner



Votre recherche :

Limites + Négociation + Négociateu

[Empty search box]

D'après votre expérience, quelles sont les erreurs de négociation ? | Dossier : Négociier avec un fo...

Manque de préparation, confusion entre **négociateur** et **décideur** sont courantes en **négociation**. [...] Autre erreur fréquente qui sont généralement deux personnes distinctes. Il est important de ne pas les confondre. Le décideur est celui qui fixe les **limites** et le **négociateur**. Cependant, il arrive que ce dernier prenne pour exemple, un directeur achat peut refuser que son acheteur ne signe tant qu'il n'obtient pas 8 % de réduction. L'acheteur en question, pour marquer des points auprès de son supérieur, peut repousser la **limite** à 10 %. Autrement dit, il est important pour le commercial de différencier le décideur du **négociateur**, et d'identifier leurs intérêts propres. [...]

> LIRE LA SUITE...

- Tags :
- Exercice | Marketing + Problématique + Client | Acheteur + Vendeur | Acteurs du marché + Marketing + Client | Profil + Négociateurs | Technique + Salami + Acheteurs + Négociations | Rapprochement + Commercial + Marketing | Centralisation + Décisions + Enseignes + Distribution | Vente + Structure + étapes | évolution + Exigences + Client | Neolane + Marketing + Clients | Technique + Vente | Client + Objectif | Commerciaux + Marketing + Clients | Commerciaux + Marketing + Commercial | Marketing + Commercial | Marketing + Commercial + Entreprise | Entreprises + Stratégie + Innovation | Entretien + Vidéo + Commerciaux | Fournisseur + Prospect | Entretien + Séance + Questions + Réponses | Débriefing + Entretien + Commercial | Marketers + Commerciaux + Marketing | Demande + Client + Concurrent | Concurrents + Commercial + Clients | Professionnels + Commerciaux | Clients + Chiffre d'affaires + Marketing | Division + Commerciale + Marketing | Marketing + Clients + Lieu | étudiants + Vente | Client + Signe + Interlocuteur | Lingerie + Commerciaux + Vente directe | LinkedIn + Base de données + Profils | LinkedIn + Engagement + Contenus | LinkedIn + Entreprises + France |

Négociier avec les scandinaves

Ils sont très directs et quelque peu réfrigérants, contrairement aux Français qui selon les propos d'un **négociateur** scandinave, ont tendance à assimiler les débuts d'une **négociation** à un jeu de séduction. La ponctualité, trait de personnalité typiquement nordique, est une exigence qui ne souffre aucune transgression. [...] Durant les **négociations**, sachez ralentir votre rythme, vous relaxer, vous montrer patient et même vous taire. Car dès que la température monte un peu, les Scandinaves se replient sur eux-mêmes. Ann McDonagh-Bengtsson, ICM Mal à l'aise dans les situations conflictuelles, les Scandinaves préféreront se mettre en retrait plutôt que d'attaquer un problème dans un climat de confrontation, note un **négociateur** français. [...] N'hésitez pas à indiquer les **limites** de votre pouvoir de **négociation**, vous y gagnerez en crédibilité. 4. N'accordez pas une trop grande importance aux relations personnelles. les Scandinaves font une distinction assez claire entre la tâche (le dossier négocié) et la personne (le **négociateur** adverse). [...]

> LIRE LA SUITE...



[Tribune]Les acheteurs ne connaissent rien à la vente !

Depuis un certain nombre d'années la fonction d'acheteur s'est professionnalisée, ils se sont formés, ont appris à négocier, à ne rien lâcher et à user de techniques parfois très **limites**. Mais ils ont surtout appris

à se regarder le nombril et à centrer leurs **négociations** sur eux, sur ce qu'ils veulent, sur la victoire de la **négociation**, sur l'obtention d'efforts et de contreparties. [...] Le tout en se désintéressant totalement du commercial, de nous qui finalement nourrissons la transaction par notre sensibilité, notre intelligence, notre plasticité de **négociation** et la gestion de nos marges de manoeuvre. Le rude acheteur sous-estime généralement notre appétence à comprendre les mécanismes de vente et la psychologie de l'acheteur, et c'est là que nous devons prendre conscience de l'extrême noblesse de notre métier, du pouvoir que nous avons sur les événements, sur les **négociations**, de notre capacité à conserver notre leadership. [...] En **négociation**, ne rien lâcher comme la notion de victoire ne font pas partie de ce qui est enseigné et encore moins ce qui est recherché, à savoir de surmonter ensemble nos intérêts contradictoires. effectivement, par des concessions et contreparties. Pour ce qui est du nombril, bien sûr que chacun voit midi à sa porte, et heureusement. [...]

> LIRE LA SUITE...



Négocier avec un forcené ou un acheteur, même combat !

La **négociation** est un exercice difficile pour des commerciaux faisant face à des acheteurs de plus en plus professionnels et entraînés. Comment convaincre et trouver un terrain d'entente Entretien avec Laurent Combalbert, ancien **négociateur** du Raid. Issu d'Action commerciale N°334 - Septembre 2013. [...] 1 - Existe-t-il une méthode infaillible en termes de **négociation** Pour bien négocier, il faut se poser les bonnes questions. Ainsi, l'Agence des **Négociateurs** propose neuf questions à se poser avant d'entamer une **négociation**. Lire. [...] 4 - D'après votre expérience, quelles sont les erreurs courantes en matière de **négociation** Manque de préparation, confusion entre **négociateur** et décideur, peur de perdre... Certaines erreurs sont courantes en **négociation**. Lire. [...]

> LIRE LA SUITE...



Sachez dire "non" à vos clients et prospects

Dès le démarrage de la **négociation**, votre client réclame une remise de 20 % parce que, dit-il, votre concurrent la lui concéderait et que les temps sont difficiles En cours de contrat, votre client réclame plus de moyens dédiés à sa société et va à l'encontre de ce qui a été signé Ce sont autant d'occasions de dire non à votre interlocuteur. [...] Lors de la préparation de la **négociation**, il vous faut avoir établi des seuils d'acceptation de certaines exigences du client ou prospect, au-delà desquels vous ne souhaitez pas aller. Bâtir ces **limites** revient à mener une petite enquête préalable, qui met à jour le rapport de force. Êtes-vous le meilleur choix possible pour votre prospect Quelle nécessité avez-vous à travailler avec lui Plus l'une ou l'autre partie a le choix, et plus elle a de facilité à dire non et à poser des **limites** à son interlocuteur. [...] De même, ne différez pas le non, et dites-le d'emblée, afin de ne pas frustrer votre client et pour garder votre crédibilité. Enfin, n'oubliez pas que le non opposé à un client doit être cautionné par la hiérarchie. Car les seuils d'acceptation fixés en amont de la **négociation** relèvent d'une concertation et d'une prise de position globale de l'entreprise, là aussi, pour garantir une approche client cohérente. [...]

> LIRE LA SUITE...



[Livre] Confessions secrètes d'un négociateur

Publié par l'École des **Négociateurs**, Confessions secrètes d'un **négociateur**, ou l'art de la **négociation** à portée de tous est un guide qui décortique des techniques relationnelles de pointe pour les rendre accessibles à tous. [...] Composé de 24 chapitres regroupés dans trois parties, Confessions secrètes d'un **négociateur** explique pas à pas comment débiter une conversation pour vendre, comment **limiter** les objections de son interlocuteur et y répondre efficacement ou comment imposer son discours en utilisant certains systèmes dont le succès n'est plus à prouver. [...] Ainsi, ce guide donne-t-il la possibilité de découvrir et maîtriser les stratégies relationnelles gagnantes pour acheter moins cher, mais également pour se sortir des relations conflictuelles sans y laisser son ego et générer des relations spontanées. [...]

> LIRE LA SUITE...



[Test] Comment réagir face à un négociateur agressif ? | Dossier : Négociation commerciale : adoptez la bonne stratégie

[Test] Comment réagir face à un **négociateur** agressif. Dossier. **Négociation** commerciale. adoptez la bonne stratégie. [...] Face à un **négociateur** agressif, savez-vous adopter la bonne attitude Découvrez-le en réalisant ce test. [...] Les **négociations** commerciales sont souvent tendues. Et certains acheteurs prennent un malin plaisir à jouer avec les nerfs de leurs interlocuteurs. Face à des **négociateurs** agressifs, savez-vous réagir positivement Faites le test pour le savoir. [...]

> LIRE LA SUITE...



[Interview] Laurent Plantevin : « Les commerciaux confondent trop souvent vendre et négocier » | Dossier : Négociation c...

Un bon **négociateur** n'est pas forcément le meilleur vendeur d'une équipe. En effet, on confond trop souvent vendre" et négocier". Le bon vendeur cherche à convaincre son interlocuteur. Le bon **négociateur**, lui, cherche à créer une tension propice à la **négociation**. [...] Il faut comprendre par ' tension non pas un malaise, mais une zone de désaccord où chacun aura ses propres intérêts à défendre. Ainsi, un commercial dont l'objectif prioritaire est de convaincre à tout prix son client arrive affaibli à la table des **négociations**. En effet, ce n'est pas parce qu'il atteindra ce but qu'il sortira vainqueur de la **négociation**. [...] Il existe à ce titre un vrai fossé culturel entre les deux professions, et même un écart de compétences liées à la **négociation**. C'est sans doute en partie lié à la professionnalisation des achats qui s'observe depuis quelques années. Par ailleurs, le meilleur conseil aux directeurs commerciaux serait d'intégrer à leurs équipes des **négociateurs** purs. [...]

> LIRE LA SUITE...



Compétences 3/6. Des vendeurs capables de parler marketing

C'est également le cas lorsque les produits ou services commercialisés constituent un élément vital pour votre client. Ou encore lorsque votre entreprise s'inscrit dans une stratégie de différenciation, notamment en proposant des services complémentaires. Lorsque l'entreprise évolue sur un marché ouvert à l'innovation, les commerciaux ont intérêt à adopter une approche commerciale imprégnée de marketing, explique Thierry Meiers. [...] Frank Azimont, directeur de l'unité pédagogique et de recherche marchés et innovations à l'EM Lyon À l'EM Lyon, tout futur **négociateur** suit des cours de marketing À l'EM Lyon, les étudiants construisent leur propre cursus en optant pour divers électifs. Pour une orientation **négociation** et vente, le marketing est incontournable, explique Frank Azimont, responsable des cours de marketing et de **négociation**. [...] Les étudiants abordent les processus d'achat, les méthodes de promotion et de stimulation de la demande dans les cours de marketing d'affaires, d'ECR (efficient consumer response) et de category management. Les futurs **négociateurs** doivent être à même de présenter une étude marketing à leurs clients, d'analyser un panel et les spécificités d'une offre par rapport au marché et à la concurrence, illustre Frank Azimont. [...]

> LIRE LA SUITE...



Comment se termine une négociation ? | Dossier : Négocier avec un forcené ou un acheteur, même combat !

Une **négociation** s'achève par un closing, comme pour tout entretien commercial. Certains commerciaux éprouvent des difficultés à mettre un terme à leur négo. Soit le vendeur a obtenu ce qu'il souhaitait, mais il veut encore davantage, et donc il poursuit l'entretien. soit il ne parvient pas à admettre que les deux parties ne parviendront finalement pas à un accord et il persiste alors inutilement. [...]

Rappelons enfin que toute **négociation** doit être suivie d'un débriefing. Cette étape est pourtant fréquemment éludée par les équipes commerciales, sous prétexte que ce serait une perte de temps. C'est dommage, car c'est un manque à gagner considérable. Je recommande ainsi au **négociateur** de débriefer d'abord à chaud, par téléphone ou de visu, avec une personne neutre, en position d'observateur (qui aura pu assister ou non à l'entretien de **négociation**). [...] Cette ultime étape de débriefing est essentielle car elle rend possible la transmission du savoir, trop souvent perdu par manque d'échange au sein de l'équipe. À ce titre, le directeur commercial doit être le garant de la circulation de ces informations. Ainsi, après plusieurs **négociations** et autant de séances de débriefing, il peut décider d'un changement et privilégier ou d'éviter telle ou telle approche suivant le client. [...]

> [LIRE LA SUITE...](#)