

Négociation : l'antisèche ultime pour signer à tous les coups.

"Nous devons encore comparer avec d'autres solutions."

- **Creuser :**
"Quels éléments sont les plus importants pour vous dans cette comparaison ?"
- **Prioriser :**
"Comment est-ce que vous les classez, du plus au moins important ?"
- **Isoler les points bloquants :**
"Basé sur notre offre et vos critères, où est-ce qu'on doit encore travailler pour correspondre à 100 % ?"

"On doit attendre d'avoir vu les autres acteurs."

- **Creuser :**
"Où en êtes-vous avec eux ?
Qu'est-ce que vous a plu ?
Qu'est-ce qui vous a moins plu ?"
- **Se positionner :**
"Quelles sont les prochaines étapes ?"
- **Maîtriser les next steps :**
"Vous voyez les derniers le 12 à 9h ?
Peut-on se bloquer le 12 à 11h ?
Je prépare d'ici là une proposition retravaillée, comme cela, vous aurez tout le 12 au soir."

"Je dois réfléchir / Rappelez-moi dans quelques semaines."

- **Creuser :**
"Par expérience, ça veut dire que j'ai raté quelque chose.
Qu'est-ce qui vous fait hésiter ?"
- **Recentrer sa vente :**
"Si je suis capable de vous rassurer sur ces points, on sera en bonne voie pour travailler ensemble ?"
- **Refaire sa vente :**
Revenir sur les points clés en utilisant la technique des **"Ponts Brûlés"**. Signer.

"Je dois valider cela en interne."

- **Qualifier les décisionnaires :**
"Qui d'autre que vous intervient dans cette validation ?
Quels sont leurs principaux critères de validation ?"
- **Anticiper les risques :**
"Comment puis-je vous aider à faire avancer ce dossier ?
Quand peut-on organiser un court échange pour présenter la solution ?"
- **Engager moralement son interlocuteur :**
"Si ça ne tenait qu'à vous, est-ce qu'on avancerait ensemble ?"

"Ce n'est pas prévu au budget."

- **Revenir sur les enjeux / ROI :**
Vous me disiez qu'il était urgent de changer les choses et que cette situation vous coûtait X €/mois. Bien plus que l'investissement dont on parle, finalement."
- **Engager moralement son interlocuteur :**
"Si ça ne tenait qu'à vous, est-ce qu'on avancerait ensemble ?"
- **Mettre un pied dans la porte :**
"Que faudrait-il faudrait réussir à faire pour trouver une enveloppe ? Étaler le financement ? Commencer plus petit, avec un pilote ?"

"Votre prix est plus élevé que celui de vos concurrents."

- **Remonter d'un niveau :**
"Effectivement, nous ne sommes pas les moins chers.
Si nous étions tous au même prix, avec qui souhaiteriez-vous avancer et pourquoi ?"
- **Réaffirmer votre différenciation :**
"Je suis ravi de votre préférence pour notre accompagnement. Vous l'avez dit, on ne fait pas la même chose que X et Y, et par conséquent, vous comprendrez qu'on ne puisse pas s'aligner avec la proposition du n°2 ou du n°3."
- **Engager votre closing :**
"Cela vous convient ? On avance sur cette base-là ?"

"On préfère repousser la décision de quelques mois."

- **Identifier le vrai blocage :**
"Qu'est-ce qui s'est passé ?
Qu'est-ce qui va changer d'ici là ?"
- **Engager moralement son interlocuteur :**
"Si ça ne tenait qu'à vous, quand prendriez-vous la décision ?"
- **Demander de l'aide :**
"Si vous étiez à ma place, qu'est-ce que vous feriez pour vous assurer qu'on travaille un jour ensemble ?"

"Votre prix est bloquant."

- **Poser le cadre de la négociation :**
"J'ai la possibilité de faire un effort, mais il est soumis à des contreparties."
- **Montrer votre matrice de contreparties :**
"Plus l'effort est conséquent, plus la contrepartie l'est aussi pour nos clients."
- **Retourner la négociation :**
"Quel niveau de contrepartie souhaitez-vous actionner ?"

"On veut un engagement plus court / souple."

- **Creuser :**
"Qu'est-ce qui vous fait peur ?"
- **Mettre à contribution :**
"Qu'est-ce qui pourrait vous rassurer sur ce point-là ?"
- **Valider le point :**
"Si je suis capable de vous rassurer en vous montrant que X / Y, cela veut dire qu'on peut avancer ?"

"Vous pouvez faire un geste commercial ?"

- **Dire non :**
"Malheureusement, je n'ai pas de marge de manœuvre. Nos prix sont fixes et déjà travaillés au plus juste."
- **Tester la solidité de la demande :**
"Est-ce pour autant bloquant pour qu'on avance ensemble ?"

uptoo

Uptoo, spécialiste de la vente.
recrutement | formation | conseil
www.uptoo.fr