

# NEGOCIATION COMMERCIALE APPLIQUEE AUX PRODUITS FINANCIERS

# L'ATTITUDE

# LA MÉTHODE

être disposé à tout entendre

**ETRE ATTENTIF ET SAVOIR ECOUTER**

- détendu et rationnel
- amical et positif

**Etre orienté client**

**Ne pas rester sur l'aspect prix**

**Rechercher un accord gagnant-gagnant**

# COMMENT SORTIR D'UNE IMPASSE

vous pouvez faire une concession en échange d'une contrepartie,

Proposez-lui d'explorer ensemble d'autres pistes de solution.

Présentez-lui vos pistes de solutions et demandez-lui quelles seraient les siennes.

retournez en arrière car une étape antérieure de la vente n'a pas été faite à fond

# COMMENT GÉRER L'AGRESSIVITÉ ET LES TENSIONS

rester calme,  
amical et positif,

poser des  
questions pour  
comprendre la  
raison de  
l'agressivité ou  
des tensions,

proposer une  
pause,

recentrer le débat  
sur l'objectif de  
votre client, ce  
qu'il recherche, ce  
qu'il veut  
améliorer ou  
résoudre.

# LA PRESSION

**La pression des objectifs et la pression du temps poussent à vouloir brusquer ou accélérer le processus de la vente et de la négociation**

**Ecoutez les conseils, considérez-les mais au final n'agissez que selon ce que vous savez être le mieux.**

**Ne considérez pas une affaire comme signée tant qu'elle n'est pas signée.**

# DYNAMIQUE DE LA CONTREPARTIE

La contrepartie est une  
barrière érigée face  
aux futures demandes.

La contrepartie limite  
l'emprise (domination)  
de la partie adverse.

Par sa démarche de  
refuser toute concession  
non compensée, le  
commercial se profile  
comme un négociateur  
de haut niveau.

**SACRIFIER  
UNE  
CONTRE-  
PARTIE AFIN  
D'OBTENIR  
UN  
AVANTAGE  
DÉCISIF**

# ENGAGER LE CLIENT VERS LA CONCLUSION

## Préparer en amont

Faire apparaître les objections avant la phase finale

Engager progressivement son interlocuteur

## Proposer au bon moment

Le client change d'attitude

Le client s'intéresse à des détails

Le client vous demande de faire un « effort »

## Persister avec entrain

Négocier avec bonne humeur et vivacité