

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

FR06.01 Négociation Modèle

DIALOGUES (extrait)



(...) JT : Ecoutez, Monsieur Souplain, je ne suis pas prêt à signer à n'importe quel prix (montre le devis qu'il a en main)... alors proposez-moi un devis

réaliste pour la gamme des solaires et on pourra passer aux cosmétiques... (rend sa proposition à Eric)...

(...)

COMMENTAIRES (extrait)

(...) **1 Pêche à la ligne**

Jack Torné demande une concession à Eric sans préciser ce qu'il attend. Il part en fait à la pêche aux infos : quelle est la fourchette de remise qu'il peut espérer. Dans ce contexte, ne pas répondre : demandez plutôt en retour l'objectif de votre client.

2 La tranche napolitaine

L'acheteur tente de négocier plan par plan, comme on découpe une tranche de glace. C'est à son avantage, car une fois qu'il aura obtenu des concessions sur chaque achat, il pourra demander une remise globale sur volume... dans ce cas, refusez de négocier par partie. Négociez au global, tous critères confondus.

(...)

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

FR06.02 Présentation du prix Erreur

DIALOGUES (extrait)



(...) FL : ... Monsieur LAPOGNE... nous sommes toujours parvenus à un accord quoiqu'il arrive... mais trop souvent après de fastidieuses négociations... [LAPOGNE hoche la tête en signe d'acquiescement, il en est aussi désolé]... alors voilà [confiant dans le signe de LAPOGNE]... plutôt que de négocier

longuement, je vais aller directement à notre meilleur prix [hochement d'approbation de LAPOGNE]... en contrepartie, vous comprendrez qu'il ne sera pas négociable, c'est évident... [froncement de sourcil de LAPOGNE]... notre offre est donc à 101€ pièce, frais de port compris [sourire confiant]...

(...)

COMMENTAIRES (extrait)

(...) Fabrice a cédé à la pression de l'acheteur : il n'a pas osé annoncer l'offre initiale qu'il avait préparée. Les conséquences sont importantes puisqu'il vient de reculer de 10% d'un coup, et sans contrepartie. Il n'a presque plus de marge

de manœuvre s'il veut atteindre ses objectifs : il pense que l'acheteur ne négociera pas une offre très attractive. C'est une erreur face à un négociateur professionnel, qui se montrera toujours déçu par la première offre, quelle qu'elle soit...

(...)

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

FR06.03 Présentation du prix Modèle

DIALOGUES (extrait)



110€.

PL [sourire incrédule] : ...attendez, vous plaisantez, Monsieur LEDOUX ? Je viens de vous expliquer que j'ai dégagé vos concurrents à 105€ sans même les écouter, et vous me proposez 110 ? Je ne comprends pas, là, Monsieur LEDOUX...

(...)FL : ... pour ce produit, je vous propose donc un délai de paiement de 60 jours net, une remise de fin d'année de 3% si vous dépassez les 200 unités, pour un prix unitaire à...

FL : ... l'offre que je vous présente est basée sur votre cahier des charges... si le devis proposé par 2 prestataires indépendants ne correspond pas à votre budget, c'est que nous devons revoir ensemble votre commande... Nous avons une bonne expérience sur ces produits, et je peux vous aider à optimiser votre demande pour trouver le moyen de réduire votre investissement ...

PL : [coincé]
(...)

COMMENTAIRES (extrait)

(...) Le pari de Fabrice était risqué. C'était cependant la seule solution pour maintenir son niveau de marge. Il est vraisemblable que l'acheteur va se ressaisir et qu'il va contre-

attaquer, mais l'essentiel est fait : Fabrice a annoncé une exigence élevée, ce qui lui permettra de finir plus proche de son objectif que de son plancher.

(...)

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

FR06.05 Leçon de négo 1

DIALOGUES (extrait)



*(...) Ah oui, je voulais te demander
Fabrice, si on pouvait voir deux trois
trucs en négo comme on avait dit...*

Oui, si tu veux, je vais te montrer...
tu as des billets ?

Des billets ?

Des billets

*euh ah oui de banque, attends... tiens j'ai que
ça, 15 euros*

tu as des pièces ? des pièces de monnaie ?

euh... oui

euh, tu as ton portable là ?

mon portable ? je te le donne ?

oui... ah, pas mal...

oui il est pas mal

carte bleue ?

carte bleue, je te la donne aussi ?

oui

(...)

Extrait – guide complet disponible sur abonnement**FR06.06 Leçon de négo 2****DIALOGUES (extrait)**

(...) Ecoutez, je suis maintenant votre premier client... vous savez ce que ça veut dire... alors, cette ristourne, qu'est-ce que vous

proposez ?

alors écoutez-moi bien... c'est pas 2, ni 3, ni 5% que vous aurez... mais bien 7%... oui, je dis bien 7%... sauf que c'est pas en moins, c'est en plus... si, si, si, si, j'insiste... de toutes façons, vous n'avez pas le choix, hein, le lancement c'est dans un mois, et y'a que nous pour tenir vos délais...

Monsieur Ledoux, vous plaisantez, là ? je vous rappelle que nous sommes les premiers...

Ah oui, oui, oui, vous venez de me rappeler aussi que je dois ajouter les 3% de commande prioritaire... très bien, nous sommes à 10% de majoration...

je crois que vous avez besoin de repos Monsieur Ledoux...

(...)