

## 3 techniques de négociation pour la vente en face-à-face

by cedric@toutchange.fr - Dimanche, novembre 11, 2012

<http://lemarketeurfrancais.com/blog/3-techniques-de-negociation-pour-la-vente-en-face-a-face/>



L'amitié vaut de l'or au cours d'une négociation

La **négociation** est un art qu'il convient de pratiquer pour pouvoir en ressortir gagnant. Il n'est pas toujours facile de ressortir complètement content d'un rendez-vous de **vente en face-à-face**. Pour améliorer votre façon de vendre il existe néanmoins des [techniques de négociation](#) pouvant vous être utile. Venez découvrir trois d'entre-elles qui pourraient changer votre approche !

### L'inversement du rapport de force

De nature un vendeur n'est pas en position de force au cours de la **négociation d'un contrat**. A vous de trouver la faille qui pourra vous permettre de changer le cours des choses. De plus en plus de professionnels veulent gagner du temps en demandant très rapidement « Combien ? ». A vous de freiner le rythme de la [négociation](#) pour exprimer votre volonté de fournir un produit ou service uniquement si celui-ci est en mesure de répondre parfaitement aux besoins du client.

De cette façon, votre interlocuteur devra exprimer bien plus précisément ses besoins et les problèmes auxquels il fait face. Une excellente opportunité pour déceler si votre client potentiel est plus sensible à la qualité ou bien au prix. Après avoir identifié ce facteur vous serez donc en mesure d'ajuster votre offre en conséquence.

### L'approche personnelle

Les meilleurs vendeurs sont très souvent ceux qui disposent de relations personnelles avec leurs clients. Cette relation privilégiée ne s'est pas faite en un jour et a nécessité l'emploi d'une technique bien

précise. Pour commencer il vous faut écouter les problèmes et besoins que rencontre votre interlocuteur. Qu'il s'agisse ou non de votre champ de compétence. Un bon fournisseur reste une personne à l'écoute qui est capable d'apporter des solutions à un problème donné.

Pour pouvoir réussir à devenir un ami plus qu'une connaissance professionnelle, vous devez arriver à apporter un maximum de solutions à votre interlocuteur. N'hésitez pas à recommander d'autres professionnels pour que l'acheteur puisse résoudre un problème, cela ne vous coûtera rien ! Vous ne serez plus [un simple vendeur de produit](#) ou service mais bien quelqu'un sur qui compter en cas de besoin. La confiance ça se gagne !

L'amitié vaut de l'or au cours d'une négociation. – Le Marketeur Français

[Cliquez ici pour retweeter](#) – [Partagez sur Facebook](#)

## Utiliser vos concurrents à votre avantage

Vous disposez forcément de concurrents dans votre secteur d'activité. Votre interlocuteur ne manquera pas de chercher à banaliser votre offre au cours d'une [négociation en face-à-face](#). Prenez donc le temps de préparer vos réponses aux commentaires de vos clients potentiels. Ne prenez pas le risque de nommer vos concurrents au cours d'une **négociation**. Souligner vos différences sera bien suffisant pour que votre interlocuteur puisse retenir votre proposition.

En allant de l'avant avec des commentaires soulignant le prix excessif ou la faible qualité des produits ou services sur le marché vous toucherez un point sensible. A vous de démontrer en quoi vous vous différenciez d'autres par plusieurs arguments affutés.

Une **négociation** cela se prépare, et c'est en prouvant que vous connaissez votre sujet que vous serez pris au sérieux. En cas de question technique, il vaut mieux indiquer que l'on donnera une réponse précise plus tard que d'être approximatif. Un professionnel doit être concis et précis dans l'ensemble de ses réponses. La balle doit toujours retomber dans le camp adverse !

## Pour négocier face à vos premiers clients

Dans notre formation "[Faites votre Première Vente en 31 Jours](#)", nous consacrons un module entier à la gestion de la conversation avec vos clients ! [Cliquez ici pour découvrir une vidéo sur cette formation.](#)

### Sujets abordés dans cet article :

- portefeuille client à vendre

## Cet article a été écrit par [Cédric P.](#)

Ancien chef de projet auprès d'un cabinet de conseil aux entreprises en Australie, Cédric est un passionné de marketing. Son domaine de prédilection : la communication à destination des professionnels.

Il a rejoint l'équipe du Marketeur Français pour partager son expérience et ses conseils avec les chefs d'entreprise ambitieux qui forment la communauté de ce blog.

- 

A lire aussi sur ce thème:

1. [Comment négocier efficacement](#)
2. [Faire votre 1e vente en 31 jours](#)
3. [Formation Marketing gratuite](#)
4. [Comment choisir vos tarifs pour un produit innovant ?](#)
5. [Statistiques de ce blog pour Mai 2010](#)

---

Le Marketeur Français