



Technique de Vente
Kindle Série

LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION EFFICACE

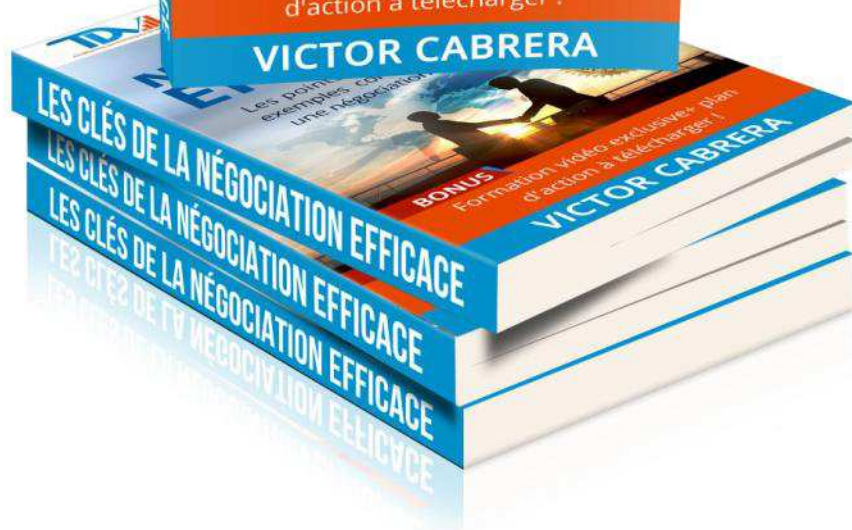
Les points essentiels avec des
exemples concrets pour réussir
une négociation commerciale



BONUS

Formation vidéo exclusive+ plan
d'action à télécharger !

VICTOR CABRERA



Avis légal et juridique

Toute reproduction, distribution ou modification partielle ou complète de ce document est formellement interdite. Ce document est protégé par les lois sur la protection des droits d'auteurs et de la propriété intellectuelle pour tout pays.

L'auteur se réserve le droit de réclamer des dommages et intérêts si ces termes ne sont pas respectés.

Malgré tous les efforts mis en oeuvre pour vous livrer de l'information claire, précise et pertinente, l'auteur n'assume aucune responsabilité pour faute quelconque. Les services d'un professionnel qualifié devraient être retenus pour répondre à toutes questions légales et juridiques.

Extrait « Les Clés de la Négociation Efficace »

© Copyright. Tous droits réservés. Par Victor Cabrera

Sommaire

Introduction :.....	4
Qui suis-je et pourquoi m'écouter ?	4
Les 7 clés pour mener une négociation efficace et obtenir ce que vous désirez.....	6
# Clé n°1 #	8
Faites sauter vos blocages et lever les barrières psychologiques : osez négocier !..	8
# Clé n°2 #.....	13
Définissez le cadre de la négociation : sachez où vous allez !.....	13
Pour aller plus loin et maîtriser les codes de la négociation.....	13

Introduction :

Qui suis-je et pourquoi m'écouter ?

Je suis Victor Cabrera, expert en Techniques de Vente et négociation.

Diplômé d'un Master II de Management de la Stratégie Commerciale, j'ai exercé la fonction commerciale durant 8 ans en passant par de commercial terrain à directeur des ventes, dans des circuits aussi variés que le transport ferroviaire, l'architecture clé en main, la grande distribution ou encore l'email marketing.

Après avoir travaillé pour les groupes SNCF, AbGS, Heineken et Expert Sender, j'ai lancé et fondé Technique de Vente Edition, société de conseil en Efficacité Commerciale, ainsi que le Blog de référence www.technique-de-vente.com .

Ce projet est né de mon envie de partager mon savoir-faire, mes compétences et mon expérience « terrain » dans les domaines de la **vente** et de la **négociation**.

Partant du principe que nous sommes tous confrontés au rôle de vendeurs & négociateurs, dans notre vie privée et/ou professionnelle, ma conviction c'est qu'il devient aujourd'hui indispensable de connaître et de maîtriser ces principes clés !

Car comme le disait Abraham Lincoln :

« Celui qui a une bonne idée, mais ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas. »

Je vous souhaite une excellente lecture et faites-moi plaisir, mettez à profit ces conseils !

Appliquez, observez les résultats et partagez-moi votre expérience d'ici quelques semaines... Votre réussite et vos succès seront mes meilleures sources de satisfaction.

Les 7 clés pour mener une négociation efficace et obtenir ce que vous désirez

« L'art du compromis consiste à partager un gâteau de telle sorte que chacun croie avoir la plus grosse part. »

Henri Kissinger

Contrairement aux préjugés, le don naturel et la chance ne donnent pas de résultats en matière de négociation.

Une négociation improvisée, non maîtrisée est une négociation qui ne vous sera pas profitable...

Bon nombre d'auteurs ont théorisé des règles d'or, et autres techniques de négociation commerciale. Je vais quant à moi partager avec vous ce qui a le mieux fonctionné pour moi en situation réelle, sur le terrain... en vous partageant mes succès et échecs afin que vous puissiez vous en inspirer pour négocier efficacement au quotidien !

Clé n°1

Faites sauter vos blocages et levez les barrières psychologiques : osez négocier !

Que vous soyez acheteur ou vendeur, si vous n'osez pas négocier, par peur de quémander ou d'être mal vu par votre interlocuteur, alors 2 options s'offrent à vous :

- 1) Toujours accepter les conditions des autres sans broncher, avec les conséquences financières, commerciales et personnelles qui en découlent.
- 2) Ne pas faire affaire et passer à côté de certaines opportunités personnelles et professionnelles.

Alors, comment faire pour être un bon négociateur, atteindre ses objectifs et se réaliser personnellement et professionnellement?

Comprenez simplement que presque tout se négocie malgré les idées reçues. Il suffit parfois simplement d'avoir le courage de passer à l'action malgré ses idées reçues, ses blocages, ses freins psychologiques...

« Vous manquez 100% des tirs que vous ne tentez pas. »

Wayne Gretzky

Voici une anecdote croustillante dont je me rappelle, il y a quelques années lors de l'un de mes premiers investissements immobiliers. Je devais acheter pour plusieurs milliers d'euros de fournitures afin de rénover intégralement un appartement avant de le mettre en location.

Le premier point de vente dans lequel je me suis rendu, dans une enseigne bien connue, leader sur son marché, a **catégoriquement refusé de négocier les prix** en prétextant que "*chez l'enseigne ***** on ne négocie pas*"... même au vu de la commande que j'allais réaliser. J'ai tout de même persisté en essayant d'obtenir la livraison gratuite pour ne pas partir les mains vides. Même réponse... j'étais déçu et frustré !

Il s'agissait du point de vente le plus près géographiquement de l'appartement à rénover, situé en plein centre de Bordeaux. Par gain de temps et de confort, ou tout simplement en admettant le fait qu'il n'était pas possible de négocier les prix affichés dans ce

type d'enseigne, j'aurais pu m'en arrêter là et passer commande aux conditions de l'enseigne. Qu'en pensez-vous ? Qu'auriez-vous fait à ma place ?

Par curiosité, et aussi pour prouver ce que j'enseigne aujourd'hui, j'ai décidé de faire 25 kilomètres de plus afin de me rendre sur un autre point de vente de la même enseigne nationale... la fameuse enseigne qui ne négocie pas ;)

Sait-on jamais... qui ne tente rien n'a rien, pas vrai ?

Après 50 minutes de discussion, j'avais obtenu 25% de remises sur le montant total (nous avons négocié toutes les références une par une), ainsi que la location d'un camion offerte afin de pouvoir transporter toute la marchandise sur le chantier... ce qui représentait plusieurs milliers d'euros d'économies en fin de compte.

Est-ce que ce résultat ne valait le coup d'essayer un premier refus, d'effectuer quelques kilomètres supplémentaires, et de discuter durant 50 minutes ?

Je pense très honnêtement que si !

Comment j'ai fait pour progressivement obtenir 25% d'économies au total dans une enseigne nationale, qui ne négocie pas (habituellement) ?

C'est ce que nous allons voir tout au long de ce livre en décortiquant chaque technique de négociation (que vous soyez vendeur ou acheteur) avec des exemples et des cas concrets tirés de mon expérience professionnelle et personnelle.

Revenons-en à **la clé n°1 des tops négociateurs** : la première étape consiste donc à oser demander quelque chose (peu importe le *critère de négociation*) et de prendre l'initiative d'ouvrir la discussion.

Qu'il s'agisse de l'achat / vente d'un bien immobilier, d'un objet sur internet, d'une affaire quelconque, de la hausse de tarif annuelle en tant que client / fournisseur... c'est le même processus !

Vous devez préparer votre mental à négocier pour réaliser vos objectifs et obtenir ce que vous voulez...

Voici 3 exercices applicables rapidement, que je vous propose afin de libérer votre potentiel de négociateur, et lever vos blocages psychologiques une fois pour toutes :

- Demandez gentiment et avec un grand sourire un apéritif, un dessert ou encore un café offert lors de votre prochain déjeuner.
- Demandez une chambre plus grande pour le même prix lorsque vous réservez un hôtel ou partez en vacances.
- Demandez un surclassement lorsque vous vous déplacez en train, en avion ou lorsque vous devez louer une voiture.

Choisissez un ou plusieurs de ces exercices et passer à l'action, c'est la clé du succès !

Le but, vous l'aurez compris, ce n'est pas d'économiser quelques euros, mais tout simplement d'habituer votre cerveau à oser demander des choses qui vous semblent impossibles, ou que vous ne faisiez tout simplement pas avant de lire ce livre...

Le deuxième objectif majeur, c'est de vous familiariser avec le refus, pour ne plus être déstabilisé face à un NON. Croyez-moi c'est un atout précieux en négociation.

Répétez ces exercices et vous développerez bientôt de nouveaux schémas de pensée, de nouvelles habitudes qui se transformeront en compétences inconscientes.

Bonus : Dans la formation vidéo qui vous est offerte avec ce livre, j'aborderais également les clés pour préparer votre mental, et les bons réflexes pour devenir un négociateur hors pair...

Clé n°2

Définissez le cadre de la négociation : sachez où vous allez !

Vous connaissez sûrement l'adage : celui qui ne sait pas où il va a toutes les chances de se retrouver ailleurs...

Cela se vérifie en matière de négociation. Un bon négociateur sait toujours où il va, quelle est sa situation initiale, où il se situe actuellement et comment arriver à bon port.

Comment voulez-vous obtenir ce que vous désirez si vous ne vous fixez pas des objectifs précis ?

Une de mes premières erreurs lorsque j'ai débuté en négociation, c'est d'avoir négligé la préparation pour planter le décor et définir une stratégie gagnante.

« Celui qui ne sait pas où il va se retrouve ailleurs »

Robespierre

J'ai appris à mes dépens qu'il est fortement recommandé de définir 7 points majeurs :

- Qu'est ce que je veux obtenir précisément ?
- Qu'est ce que mon interlocuteur souhaite obtenir de son côté?
- Quels sont les points négociables / non négociables ?
- Jusqu'où puis-je aller sur chacun des points négociables, sans que cela me soit préjudiciable ?
- Quel est mon objectif idéal concernant chacun des points négociables, si tout était possible ?
- Quelle est la demande à formuler pour avoir une marge de manœuvre sur chacun de ces points ?
- Comment je vais justifier ces demandes auprès de mon interlocuteur ?

Exemple :

Points négociables	Mes objectifs	Ses objectifs	Points de rupture	Position affichée	Pourquoi ?
Prix	102€	95€	98€	110€	Augmentation du coût des matières premières
Volume	10 000pcs	7 000pcs	8 000pcs	12 000pcs	Nouveau conditionnement logistique
Délai de paiement	30 jours	60 jours	30 jours	A la livraison	Nouvelle direction financière
Délai de livraison	21 jours	15 jours	10 jours	30 jours	Changement de prestataire logistique
Etc.

Bien évidemment, il s'agit d'un travail préparatoire qui est amené à évoluer, car vous n'obtiendrez les objectifs de votre interlocuteur qu'au fur et à mesure de la négociation en utilisant des techniques de questionnement et de relance.

Il vous sera par contre assez difficile de connaître avec certitude l'ensemble de ses points de rupture, c'est-à-dire jusqu'où il peut réellement aller.

Vous remarquerez également dans cet exemple que l'ensemble des positions affichées offrent une marge de manœuvre, ce qui n'est en rien dû au hasard.

C'est précisément ce que nous allons voir dans le prochain chapitre.

Cependant, je vous invite à faire l'exercice maintenant : commencez à reproduire ce tableau en répondant aux 7 points évoqués pour préparer votre prochaine négociation.

Vous allez ensuite le faire évoluer au fil de la lecture de ce livre pour en faire un outil puissant.

=== Fin de l'extrait ===

Vous souhaitez aller plus loin et maîtriser les codes de la négociation efficace ?

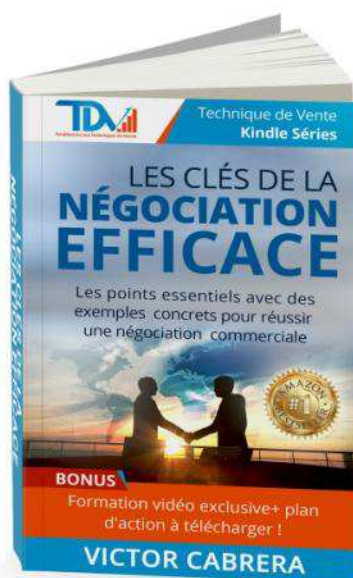
Vous êtes libre d'accéder aux chapitres suivants de mon Best Seller Amazon, avec une formation vidéo bonus de 67mn, et un plan d'action concret (une véritable trame de préparation à suivre pas à pas) pour **négozier comme un pro !**

Profitez dès maintenant du **pack spécial négociation** :

>> [Commande sur Amazon.fr](https://www.amazon.fr) (pour la France)

>> [Commande sur Amazon.com](https://www.amazon.com) (pour tous les autres pays)

Vous voulez plus d'informations sur ce pack ? Cliquez ici : <https://formation.technique-de-vente.com/negociation-commerciale-livre-pdf-formation>



Témoignages Clients sur Amazon

Commentaires client les plus utiles

2 internautes sur 2 ont trouvé ce commentaire utile

★★★★★ **Limpide, concret et pratique !** 6 juillet 2015

Par Kar257

Achat vérifié

Une technique issue de la propre expérience de négociateur de l'auteur, des exemples concrets et des conseils très pertinents pour s'entraîner et devenir, à son tour, un as de la haute voltige :) ... je conseille fortement :) ! Le format kindle me plaît moins que la vidéo mais c'est une histoire de goût :) .. de toute façon il y a le choix entre les 2.

Remarque sur ce commentaire | Avez-vous trouvé ce commentaire utile ? Signaler un abus

1 internaute sur 1 ont trouvé ce commentaire utile

★★★★★ **Enfin des clefs concrètes , l'efficacité sur le terrain** 28 septembre 2015

Par potlier patrick

Achat vérifié

Je ne pensais pas trouver des pépites si efficaces, et abordable dans le livre " les clefs de la négociation efficace " , à ma grande surprise j' ai dévoré l' e-book , il est maintenant sur ma table de chevet, une bible pratique, et j' en ai lu sur la vente... j' ai trouvé le pack négociation très concret, on sens que c' est du vécu, il n' y a plus qu' a mettre en pratique en dose homéopathique dans le quotidiens. D' ailleurs j' ai déjà de résultats, c' est encourageant d' ailleurs je vais relire. et relire , m' imprégner à fond, cela en vaut la peine, je recommande vivement ... Merci à Victor Cabrera de livrer des secrets bien gardé...

Remarque sur ce commentaire | Avez-vous trouvé ce commentaire utile ? Signaler un abus

1 internaute sur 1 ont trouvé ce commentaire utile

★★★★★ **un livre et une formation vidéo de plus d'une heure !!!** 19 juin 2015

Par Lesage

Je recommande ce livre à tous ceux qui veulent avoir de bonnes bases en négociation. De mon côté, la négociation m'a fait gagné des milliers d'euros en quelques minutes. Victor m'a bien conseillé et c'est un bon pédagogue. A ce prix achetez les yeux fermés ! Le truc dingue c'est de recevoir en plus une vidéo de plus d'une heure. Une véritable formation gratuite à la maison avec ce coach en techniques de ventes. Merci Victor !!

Remarque sur ce commentaire | Avez-vous trouvé ce commentaire utile ? Signaler un abus

Commentaires les plus critiques

Affichage de 1-3 sur 3 commentaires (critique), afficher tous les commentaires

1 sur 1 personnes ont trouvé le commentaire suivant utile

★★★★☆ **A recommander !**

Par VB le 14 juin 2015

Achat vérifié

Clair, constructif, concret, efficace,

Documents de référence à recommander à tous les professionnels qui veulent devenir de vrais négociateurs !

► [Commentaire](#) | Ce commentaire vous a-t-il été utile ? Signaler un abus

★★★★☆ **tres bon livre**

Par Amazon Customer le 8 juillet 2015

Achat vérifié

excellent pour decouvrir le sujet a conseiller absolument .pratique et rempli d'exemples

je le recommande vivement.

Nombreux bonus, bien pensés et étudiés

► [Commentaire](#) | Ce commentaire vous a-t-il été utile ? Signaler un abus

★★★★☆ **livre intéressant**

Par MFM le 18 août 2015

Achat vérifié

livre intéressant et techniques pratiques.

je recommande le livre aussi bien pour les étudiants du business que pour les marketeurs.

► [Commentaire](#) | Ce commentaire vous a-t-il été utile ? Signaler un abus

Profitez dès maintenant du pack spécial négociation :

>> [Commande sur Amazon.fr](https://amzn.to/3dIUzVD) (pour la France) :

<https://amzn.to/3dIUzVD>

>> [Commande sur Amazon.com](http://www.amazon.com/cl%C3%A9s-n%C3%A9gociation-efficace-BONUS-t%C3%A9l%C3%A9charger-ebook/dp/B00YK70MHK/) (pour tous les autres pays) :

<http://www.amazon.com/cl%C3%A9s-n%C3%A9gociation-efficace-BONUS-t%C3%A9l%C3%A9charger-ebook/dp/B00YK70MHK/>

