

## MODÈLE TYPE DE FICHE "PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN DE NÉGOCIATION"

### LE CONTEXTE DE LA VISITE :

Date de visite :	Lieu :
Interlocuteurs qui seront présents (noms, fonctions, pouvoir de décision...) :	
Origine et objet de la visite :	

### LES INFORMATIONS À ÉCHANGER

Les informations que nous devons absolument obtenir :
Les informations spécifiques à délivrer au prospect :

### NOTRE MARGE DE MANOEUVRE EN TERMES DE CONTENU D'OFFRE COMMERCIALE

Le contenu global de l'offre que nous allons proposer :
Les éléments non négociables de cette offre (exemples : délai de règlement...) :
Les concessions, hors action directe sur les prix et tarifs, que nous pourrions envisager (exemples : installation gratuite, formation...) :
Les contreparties que nous demanderions en échange de ces concessions :

### NOTRE MARGE DE MANOEUVRE EN TERMES DE PRIX ET DE TARIFS

Le prix idéal auquel nous souhaitons traiter l'affaire :
Le prix acceptable pour notre entreprise :
Le prix plancher en dessous duquel nous ne donnerons pas suite :
Les remises directes que nous pourrions envisager :
Les contreparties que nous demanderions en échange de ces concessions sur les prix et tarifs :

## NOTRE SCHÉMA DE NÉGOCIATION

Nos objectifs avec le client	Les objectifs probables du client	Nos arguments clés	Les objections et les demandes probables du client	Nos réponses possibles aux objections et aux demandes du client

*Le présent document vous a été offert par Novasun...*

# Novasun, école de vente pour les professionnels

## Une approche différente des techniques commerciales : vendre plus efficacement en respectant son client !

### Vos objectifs ?

- ▶ Améliorer les pratiques des commerciaux expérimentés ?
- ▶ Initier des "non-commerciaux" à la logique commerciale, former des commerciaux débutants ?
- ▶ Découvrir et appliquer de nouvelles techniques de vente bien plus efficaces ?
- ▶ Manager et motiver durablement votre équipe commerciale ?

Formation de 1 à 5 jours  
en collectif ou en individuel



### Au programme, selon votre propre choix...

- > Développer un accueil de qualité, au téléphone ou sur le lieu de vente.
- > Décrocher plus de rendez-vous utiles sans "forcer la main" du prospect.
- > Donner une bonne impression en 30 secondes ou l'art de mieux se présenter.
- > Pratiquer une véritable écoute. Découvrir les vrais besoins et motivations du client.
- > Argumenter plus efficacement, démontrer, séduire son interlocuteur.
- > Défendre avec succès ses prix et ses marges.
- > Conclure sans jamais repartir les mains vides, réaliser des ventes additionnelles.

*mais aussi...*

- > S'automotiver pour passer à l'action, organiser son planning de vendeur.
- > Créer et utiliser des supports de communication percutants.
- > Rédiger et présenter des propositions commerciales qui sortent du lot.
- > Fidéliser sa clientèle.
- > Motiver durablement son équipe commerciale, créer de la cohésion d'équipe.
- > Adopter la bonne stratégie de développement commercial, bâtir son plan d'action...

*Nous adaptons totalement le programme au contexte de votre entreprise.*

*Jean-Marc GANDY est également auteur de cinq ouvrages pratiques édités par AFNOR EDITIONS.*

### Nos engagements :

- ▶ Nous vous transmettons un vrai savoir-faire commercial issu du terrain.
- ▶ Notre méthode, Impact Vente ®, allie efficacité et respect du client.
- ▶ Nos formations comprennent 75 % de mise en pratique.
- ▶ Vos collaborateurs trouveront une motivation nouvelle et durable dans leur métier.
- ▶ Vos collaborateurs seront remarqués et estimés pour leur professionnalisme commercial.

**NOVASUN – Formation Vente** [www.novasun.fr](http://www.novasun.fr)  
**04 50 66 02 16** [imgandy@novasun.fr](mailto:imgandy@novasun.fr)