

Modèle de fiche "préparation de l'entretien de négociation commerciale-vente"



LE CONTEXTE DE MA FUTURE NÉGOCIATION

- Date prévue :
- Interlocuteurs qui seront présents (nom, fonction...) :
- Précisions diverses :
- Lieu :

MON OBJECTIF GLOBAL DE NÉGOCIATION (cette négociation aura réussi si...)

-
-

LES PRINCIPALES ÉTAPES DE CETTE NÉGOCIATION

-
-
-

QUELQUES INFORMATIONS CLÉS À OBTENIR OU À DONNER

- Les informations que je dois absolument récupérer :
- Les informations spécifiques à ne pas oublier de délivrer à mon interlocuteur :

MA PROPOSITION COMMERCIALE ET SES POINTS CLÉS

- Le contenu résumé de l'offre que j'ai déjà proposée ou que je vais proposer :
- Les points forts résumés de mon offre, mes facteurs-clé de différenciation par rapport à la concurrence présumée :

MA MARGE DE MANOEUVRE EN TERMES DE PRIX ET DE TARIFS

- Le prix idéal auquel je souhaite traiter l'affaire :
- Le prix minimal que je me fixe personnellement :
- Le prix plancher (seuil de rupture de la négociation) :

CE QUI EST PARFAITEMENT NÉGOCIABLE

- Les concessions envisageables (prix et autres points de la négociation) :
- Les contreparties à demander en échange de ces concessions :

CE QUI EST ÉVENTUELLEMENT NÉGOCIABLE

- Les concessions potentiellement envisageables (prix et autres points de la négociation) :
- Les contreparties à demander en échange de ces concessions :

CE QUI N'EST ABSOLUMENT PAS NÉGOCIABLE

-
-
-

LES ÉVENTUELLES SOLUTIONS ALTERNATIVES À PROPOSER À L'ACHETEUR : réduction de l'offre actuelle, autres solutions que celle proposée initialement...

-
-
-

LE DÉTAIL DE MON SCHÉMA PRÉVISIONNEL DE NÉGOCIATION FACE À MES INTERLOCUTEURS

Mes différents objectifs lors de la négociation	Les objectifs probables de mes interlocuteurs	Mes arguments clés sur lesquels m'appuyer pour négocier	Les objections et les demandes probables de mes interlocuteurs	Mes réponses possibles aux objections et aux demandes de mes interlocuteurs

LES AUTRES INFORMATIONS UTILES POUR LA NÉGOCIATION : évolution récente ou future de l'entreprise du prospect ou client, contexte économique propre à son secteur, incidents relevés, profil plus précis de mes interlocuteurs (cursus, style de négociation...), etc.

-
-
-
-