

Outil Vente 2 : La négociation

1 - Lorsque l'on est coincé et acculé :

Un « C'est à dire ? » lui demandant d'expliciter la cadre de son questionnement , permet de reprendre son temps (pour reconsidérer son argumentaire)

NB : Une question ouverte , convenablement posée , permet également ce type de « récupération »

2 – Le retour d'information de l'interlocuteur

L'acquiescement et l'approbation continue (oui ...oui ...) permettant une progression de démarche et de valider la compréhension de l'interlocuteur

3 – Rester positif

Modérer les propos , éviter tout terme négatif :

* réducteur : petit , mini , c'est bien quand même

* imprécis : normalement , logiquement , à priori

Retrouvez nous
gratuitement sur
www.qualinnov.eu