

Les compétences nécessaires du négociateur

Un profil de stratège

Négocier nécessite que vous soyez capable de concevoir la relation "clients/acheteurs", dans une véritable dimension stratégique, ce qui signifie :

- intégrer la valeur du prospect/acheteur
- connaître son offre et hiérarchiser ses arguments
- déterminer sa marge de manœuvre
- prévoir les différentes zones de négociation (facile, possible, blocage)
- Être organisé, se préparer, s'entraîner
- Connaître la typologie et la mentalité du prospect
- Mettre son acheteur au centre de la négociation
- Raisonner en terme de fonctionnalité, de valeur d'usage
- "Vendre" une solution, technique, financière, commerciale

Les 3 "S" du négociateur

Le savoir du négociateur : (La logique connaissance/décision/action)

- Connaître son produit, sa gamme
- Connaître son entreprise, son groupe
- Connaître son marché
- Connaître sa clientèle
- Connaître l'environnement de son activité

Le savoir faire du négociateur

- Savoir négocier, conclure
- Savoir organiser son travail
- Savoir gérer sa zone d'action, sa clientèle
- Savoir faire remonter les informations
- Savoir traiter avec sa hiérarchie
- Savoir gérer son temps de travail

Le savoir être du négociateur

- Attitudes et comportements "gagnant, gagnant"
- Attitudes et comportements stratégiques "prospection, développement, fidélisation"
- Attitudes et comportements de communication
- Manifester une réelle volonté d'appartenir à une équipe/famille
- Travailler en synergie avec les autres membres de l'équipe
- Savoir être discret...

