

Check-list: négociations de prix

Préparez-vous avec soin aux négociations de prix en clarifiant les aspects suivants.

Offre et produits

- Quelle importance revêt la solution pour le client?
- Quelles sont les alternatives à l'offre proposée dont le client dispose?
- Quels sont les principaux arguments en faveur de cette solution qui s'appliquent spécifiquement au client?
- Dans quelle mesure l'offre répond-elle aux attentes du client?
- A quelles objections dois-je m'attendre et quelles réponses puis-je donner?

Données économiques et conditions

Lesquels des points suivants suis-je prêt(e) à négocier?
Quelle est la limite que je ne dois pas dépasser?

- Volume, quantité, exécution
- Prix, fourchette de prix et limite à ne pas dépasser
- Conditions de paiement
- Conditions de livraison
- Offres complémentaires telles que services, prestations, accessoires, pièces de rechange, etc.
- Durée du contrat
- Autres éléments négociables (rassembler et évaluer)

Participants

- Quelles fonctions ont les personnes participantes dans l'entreprise?
- Quel rôle jouent-elles dans le processus de décision?
- A quelle stratégie de négociation des prix vous attendez-vous de leur part?
- Quels sont les besoins fondamentaux de vos partenaires de négociation (p. ex. vaincre, harmonie)?
- Quel est le rapport des participants entre eux?
- Quelle est l'attitude des participants vis-à-vis de la solution?
- Quelle stratégie de persuasion individuelle vont appliquer les participants?

Stratégie dans la négociation des prix

- Quels objectifs est-ce que je me fixe pour la négociation des prix?
- Quels sont mes propres intérêts?
- Quelle sera mon attitude?
 - ouverture, transparence ou
 - discrétion, sens tactique
- Conseil:** les stratégies d'ouverture et de transparence apportent en général de meilleurs résultats lors de négociations.
- Quels sont les points à clarifier?
- A quels conflits ou résistances faut-il s'attendre et quelles sont mes stratégies de solution?
- Quelles sont les alternatives au résultat souhaité (plan B)?
- Quel est le cadre et le contexte de la négociation?

Vous trouverez cette check-list sur postfinance.ch/pe.

pe – Gestion de la petite entreprise

Édité par PostFinance en collaboration avec KMU-HSG