NÉGOCIATION COMMERCIALE · À REMPLIR AVANT LE RENDEZ-VOUS

Ma feuille de préparation de négociation

CLIENT | AFFAIRE | DATE DU RENDEZ-VOUS

1 Prix plancher

En dessous, je refuse l'affaire. Coûts réels + marge minimale acceptée.

2 Prix cible

Le prix que j'annonce en premier, après avoir rappelé la valeur.

3 Ma solution de repli (MESORE)

Ce que je fais si l'accord n'aboutit pas : autre devis, autre chantier, temps pour prospecter…

4 Contreparties que je peux demander

Acompte, paiement comptant, volume, durée d'engagement, périmètre réduit, avis client, recommandation…

5 Point de rupture

La condition qui me fait partir, quel que soit le prix.

+ La valeur que j'annonce avant le prix

Le gain concret pour le client, en une phrase et si possible en euros.

OBJECTION PROBABLE	MA RÉPONSE PRÉPARÉE
« C'est trop cher »	
« J'ai moins cher ailleurs »	
« Il faut faire un geste »	
« Je vais réfléchir »	
« Mon budget est bloqué »	

APRÈS LE RENDEZ-VOUS	FAIT
Accord confirmé par écrit le jour même (prix, périmètre, délai, paiement)	
Concessions accordées et contreparties obtenues notées	

Méthode complète et réponses mot à mot aux 5 objections : blog.bni-dordogne-gironde.fr/negociation-commerciale-defendre-son-prix · BNI Dordogne-Gironde