



Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale !

Victor Cabrera

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! Victor Cabrera

 [Telecharger Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! Victor Cabrera.pdf](#)

 [Lire en Ligne Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! Victor Cabrera.pdf](#)

Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale !

Victor Cabrera

Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! Victor Cabrera

Téléchargez et lisez en ligne Les Clés de la Négociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour réussir une négociation commerciale ! Victor Cabrera

126 pages

Présentation de l'éditeur

"Les clés de la négociation efficace" - **** BEST SELLER AMAZON KINDLE** catégorie Marketing et publicité ** => Édition papier enrichie! Les points essentiels avec des exemples concrets pour réussir une négociation commerciale. Ou comment aborder vos négociations commerciales avec les bonnes tactiques. Vous allez être surpris de constater à quel point des réflexes simples mais utilisés au bon moment, vont vous permettre de gagner en temps et en confiance, et surtout de garder la maîtrise de votre négociation. Avez-vous déjà vécu cette situation où face à un prospect/client, vous vous êtes senti en panique, les mains moites, la gorge sèche. Votre interlocuteur prenant petit à petit le contrôle de la discussion et vous, vous ne savez plus comment rebondir, comment vous sortir de ce guet-apens dans lequel vous savez que vous êtes tombé et dont vous ne pouvez plus vous extraire, si ce n'est en faisant des concessions au-delà de vos possibilités ? Vous faites pourtant de votre mieux, vous avez une offre en laquelle vous croyez et pourtant, ça ne fonctionne pas. Votre interlocuteur finit par prendre le dessus et vous avez l'impression de perdre aussi en crédibilité. Et au final, l'accord qui est conclu n'est pas à votre avantage, ce qui vous contrarie encore plus. L'idée est que vous puissiez vous améliorer, pas à pas, mais de façon durable afin de rester chaque jour motivé et vous sentir progresser. Il est réellement possible, qu'à partir de positions de départ à priori divergentes, vous puissiez aboutir à la fois à un résultat « gagnant-gagnant » et développer de meilleures relations avec les autres parties de la négociation Je veux vraiment vous faire bénéficier de mon retour d'expérience, y compris vous confier les négociations, où, je l'avoue, je n'ai pas été très performant mais dont j'ai tiré des conclusions qui m'ont permis d'avancer ensuite beaucoup plus vite que certains de mes équipiers. Je vous explique chaque étape, pas à pas, toujours illustrée par des mises en situation pour vous aider à rentrer rapidement en action. J'ai souhaité rassembler les notions les plus utiles et les exemples concrets récoltés tout au long de mon expérience en négociation commerciale Les 8 clés pour mener une négociation efficace et obtenir ce que vous désirez # Clé n°1 # : Faites sauter vos blocages et lever les barrières psychologiques: Osez négocier! # Clé n°2 # : Définissez le cadre de la négociation : sachez où vous allez ! # Clé n°3 # : Définir le plan B: BATNA ou MESORE # Clé n°4 # : Soyez ambitieux: Affichez une exigence élevée! # Clé n°5 # : Défendez toujours vos positions face à une demande de concession! # Clé n°6 # : Une concession = Une contrepartie # Clé n°7 # : Reculez à pas de fourmis lorsque vous devez concéder! # Clé n°8 # : Osez engager votre interlocuteur vers la conclusion. Les 4 pièges de la négociation # Piège n°1 # : Ne pas avoir défini de limites # Piège n°2 # : Confondre la position affichée avec la demande réelle # Piège n°3 # : Laisser l'affect prendre le dessus # Piège n°4 # : Vouloir négocier ce qui ne peut pas l'être Quel type de négociateur êtes-vous ? Comment déceler le profil du négociateur adverse? Quelle stratégie de négociation vous devez utiliser? Comment décoder le Non Verbal en Négociation ? Conclusion Bibliographie ***** EN EXCLUSIVITÉ POUR LES LECTEURS DE CE LIVRE ***** Accès à une formation vidéo BONUS de 67 minutes qui vient enrichir chaque tactique de négociation présentée avec des exemples concrets issus du terrain + un PLAN D'ACTION prêt à l'emploi afin de préparer toutes vos prochaines négociations commerciales professionnellement et efficacement! Avec ce pack spécial négociation, vous allez devenir un négociateur HORS PAIR au quotidien, que ce soit en privé ou dans vos affaires ! Biographie de l'auteur

Victor Cabrera est expert en Techniques de Vente et négociation, consultant et formateur. Il conseille et accompagne les commerciaux, dirigeants, entrepreneurs et porteurs de projets dans le développement de leur efficacité commerciale. Vous êtes responsable de la vente d'un produit et souhaitez développer votre performance commerciale? Vous proposez vos services chaque jour et vous voulez accroître et fidéliser votre clientèle ? Apprenez à vendre plus, plus vite, plus cher et plus souvent ! La promesse est forte mais votre expertise, votre savoir-faire, la qualité de vos produits et services méritent d'être valorisés tant financièrement qu'aux yeux de vos clients. Diplômé d'un Master II en Management de la Stratégie

Commerciale, Victor Cabrera a exercé la fonction commerciale durant 10 ans en passant de commercial terrain à directeur des ventes, dans des circuits aussi variées que le transport ferroviaire, l'architecture clé en main, la grande distribution ou encore l'email marketing. Après avoir travaillé pour les groupes SNCF, AbGS, Heineken et Expert Sender, il a décidé de transmettre son expertise en diffusant les bonnes pratiques commerciales. Il intervient aujourd'hui en École Supérieure de Commerce et en tant que jury auprès de l'éducation nationale pour le Bac pro Vente. Il est également fondateur et auteur du blog de référence sur les techniques de vente & négociation : www.technique-de-vente.com qui a dépassé le million de visites depuis son lancement en 2013, en provenance de 159 pays différents. Aujourd'hui, plusieurs dizaines de milliers d'abonnés reçoivent quotidiennement ses conseils.

Download and Read Online Les Clés de la Négociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour réussir une négociation commerciale ! Victor Cabrera #LBE1DIVGST4

Lire Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera pour ebook en ligneLes Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera à lire en ligne.Online Les Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera ebook Téléchargement PDFLes Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera DocLes Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera MobipocketLes Cles de la Negociation Efficace: Les points essentiels avec des exemples concrets pour reussir une negociation commerciale ! par Victor Cabrera EPub

LBE1DIVGST4LBE1DIVGST4LBE1DIVGST4