



Savoir vendre et négocier est très important dans le monde qui ne vit que par les rapports d'argent et biens matériels...



Philippe Hodiquet

1

POURQUOI APPRENDRE À NÉGOCIER ET À VENDRE

E.D.N

École Des Négociateurs



« Savoir vendre et négocier est très important dans le monde qui ne vit que par les rapports d'argent et biens matériels... »

Philippe Hodiquet

1

POURQUOI APPRENDRE À NÉGOCIER ET À VENDRE

E.D.N
École Des Négociateurs

<http://ecoledesnegociateurs.fr>

© 2015 Ecole de négociateurs

<http://ecoledesnegociateurs.fr>

POURQUOI APPRENDRE À NÉGOCIER ET VENDRE

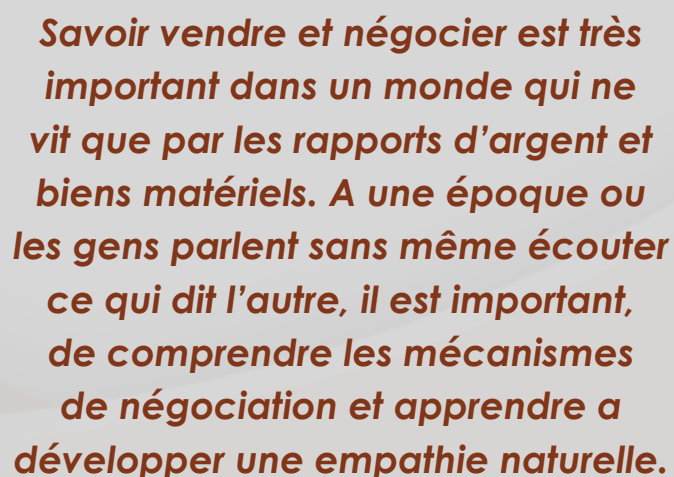
Toutes modifications apportées à ce document
sera une atteinte aux droits d'auteur.

Merci & bonne lecture.

__Philippe Hodiquet

La vente est une fonction essentielle pour toute organisation qui recherche de la rentabilité. En effet, c'est elle qui va faire rentrer les revenus, et plus elle est performante, plus l'organisation sera rémunérée, lui offrant la possibilité de s'accroître davantage.

Sans les ventes, une entreprise serait amenée à disparaître, car elle ne pourrait pas atteindre la rentabilité nécessaire pour survivre.



Savoir vendre et négocier est très important dans un monde qui ne vit que par les rapports d'argent et biens matériels. A une époque où les gens parlent sans même écouter ce qui dit l'autre, il est important, de comprendre les mécanismes de négociation et apprendre à développer une empathie naturelle.

Par ailleurs, pour un particulier qui désire se mettre à son propre compte, la vente constitue un métier très intéressant. Toutefois, il faut bien savoir vendre pour optimiser les chances de réussite, et il peut même être nécessaire de suivre des formations appropriées.

Si avec l'explosion économique, en imaginant un scénario catastrophe, la monnaie venait à exploser voir disparaître, il y aurait forcément un retour sur les anciennes valeurs comme l'or ou l'argent mais aussi au troc. Il vaudra mieux être prêt et bien armé pour résister. Dans cette situation, le troc pourrait être très prisé, d'où l'importance de savoir vendre, négocier pour avoir un avenir.

L'IMPORTANCE DE SAVOIR VENDRE

La vente et la négociation sont partout. Toutes les activités qui aspirent à un revenu approprié doivent passer par la vente.

Un producteur de matière première doit savoir vendre ses produits pour être rémunéré. De même, un fabricant d'articles ou un transformateur de matières doit aussi recourir à la vente pour espérer faire des bénéfices.

Même ceux qui fournissent des services se doivent de bien vendre pour obtenir une compensation de leurs prestations.

Par ailleurs, même pour un particulier qui aspire à devenir un salarié, il doit savoir se vendre lui-même pour trouver du travail et pour le garder.



De ce fait, tout le monde a besoin de savoir bien vendre, pour réussir dans la vie. Que croyez-vous que font nos gouvernements ? Ils négocient du matin au soir. Les traders ? pareils, les commerçants ? itou.

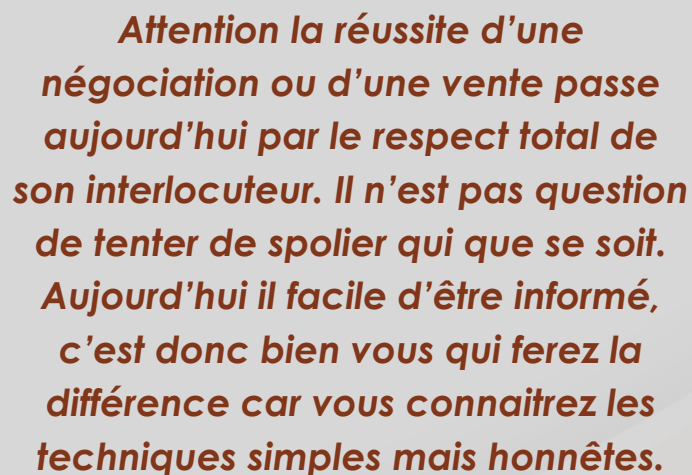
A toute heure du jour, il faut négocier, même dans une famille pour savoir qui va sortir le chien alors qu'il pleut par exemple.

Et systématiquement, cette négociation débouche sur une vente : une «carotte» sera proposée sur une forme ou une autre. (argent de poche, sortie, jeux etc.)

En outre, le contexte de mondialisation intensifie la concurrence entre des activités de même nature ou de nature à pouvoir se substituer entre elles. **Ainsi, celui qui ne sait pas vendre sera distancé par ses concurrents**, et pourrait finir par devoir abandonner.

Pour cela, il est donc important **d'apprendre**. Il faut connaître toutes les techniques pour convaincre les acheteurs, les fidéliser,

faire face à la concurrence et réussir à réaliser de bonnes performances de vente.



Attention la réussite d'une négociation ou d'une vente passe aujourd'hui par le respect total de son interlocuteur. Il n'est pas question de tenter de spolier qui que se soit. Aujourd'hui il est facile d'être informé, c'est donc bien vous qui ferez la différence car vous connaîtrez les techniques simples mais honnêtes.

L'APPRENTISSAGE DE LA VENTE

Pour bien vendre, il faut d'abord en avoir envie. Il faut aimer les gens et aimer rendre service.

Comment vous reprocher de gagner de l'argent si vous apportez le bon échange, le bon conseil, la bonne solution !

Apprenez à vous préparer. Il ne faut pas oublier qu'il faut l'acceptation de l'acheteur pour conclure une vente, et cela mérite une bonne préparation pour le convaincre.

Le type de préparation mentale dépend principalement du produit ou du service à vendre. Pour des biens de consommation à grande échelle, il faut réaliser une bonne communication et s'appuyer sur un réseau de distribution compétent et couvrant toutes les cibles.

A noter que le ciblage fait également partie de la préparation, et il faut bien le réaliser pour réussir à bien vendre. En effet, le fait de

vendre un poste de télévision à des foyers qui n'ont pas l'électricité est une perte de temps, car cela ne pourrait pas aboutir à un résultat positif.



Après la préparation, lors de la vente proprement dite, **il faut savoir négocier, argumenter, convaincre et être réactif à tous les éventuels blocages qui peuvent survenir.** Pour cela, il faut bien comprendre l'acheteur, ses besoins, ses attentes et ses appréhensions.

Différents centres de formation enseignent toutes ces techniques, et il faut alors les maîtriser pour être un bon vendeur ou négociateur.

L'AVENIR AVEC LE TROC

Il faut remarquer que la monnaie tend à disparaître avec l'expansion de l'économie mondiale. Vous ne me croyez pas? Alors pourquoi les banques veulent absolument que même les petites sommes soient payées en carte style monéo ou autre!

Personnellement j'aime bien avoir de la monnaie dans ma poche et payer mon journal ou mon pain avec. Sauf que comme il n'y a pas de traçabilité les banques font tout pour retirer le «cash» du circuit.

Je n'ose pas imaginer dans dix ans comment vivra un interdit bancaire sans carte de paiement. Même prendre de l'essence sera compliqué ! Dans ce cas, pour obtenir les biens utiles, il faudra recourir au troc. Il s'agit d'un échange de bien ou de service entre leurs possesseurs ou ceux qui peuvent les fournir.

Un plombier peut donc réparer une fuite d'eau en échange d'un sac de pommes de terre. Un motard peut échanger son scooter contre un vélo et un ordinateur. Il s'agit d'un système assez simple.

Mais il faut savoir bien négocier et vendre pour réussir à obtenir ces biens avec leurs valeurs marchandes, et ne pas se faire arnaquer.

Pour cela, il faut aussi utiliser les techniques de vente, notamment celles qui sont relatives à la négociation et à l'argumentation.

Par ailleurs, il devient obligatoire de bien comprendre et connaître les besoins et les attentes du vis-à-vis pour y répondre.

Il est plus facile de convaincre lorsque vous avez la connaissance du besoin. Relisez le passage sur l'exemple du 4x4 sur la différence entre une négociation et une vente. Comprendre que le bien que votre vis-à-vis pourrait recevoir devra lui apporter une entière satisfaction, et d'autres transactions pourront même être envisageables. Vous fidéliserez ainsi vos prospects.

Les règles et mécanismes ont changés, il faut les apprendre pour être efficace. Les techniques ne s'inventent pas elles se découvrent, alors pourquoi perdre du temps ?

Apprenez-les directement !

Philippe Hadiquet