

PRÉPARER VOTRE RDV DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Compléter cette préparation avant votre RDV Client afin d'être préparé au maximum et d'avoir cerné les éventuelles difficultés de cette négociation.

1- CLIENT & PROSPECT

Date : **Lieu :**

Entreprise client / prospect :

Le(s) interlocuteur(s) :

Nom(s) et prénom(s) :

Fonction(s) dans l'entreprise:

Pouvoir(s) de décision :

Élément déclencheur du RDV :

Si démarche commerciale précédente,

Faits marquants des échanges :

Précisions des attentes client & critères achats :

2- INFO /RENSEIGNEMENTS

Les renseignements que je dois obtenir :

Les infos essentielles à délivrer :



PRÉPARER VOTRE RDV DE NÉGOCIATION COMMERCIAL

3- MA MARGE DE NÉGOCIATION EN TERME DE CONTENU D'OFFRE COMMERCIALE

Les 5 avantages concurrentiels de mon offre :

Points non négociables (ex : délai de règlement, de livraison etc.)

Points négociables, hors prix (ex : installation gratuite, formation & hotline etc.)

Les contreparties accordées au client en échange:



PRÉPARER SON RDV DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

4- MA MARGE DE NÉGOCIATION EN TERME DE PRIX

11. Tarif acceptable de la vente :

12. Prix « plancher » :

13. Montant minimum de la vente :

14. Réductions possibles :

15. Les contreparties de la baisse
du prix :

5- SYNTHÈSE DE MA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Mes objectifs	Les objectifs de mon interlocuteur ?	Mes arguments commerciaux	Les objections de mon interlocuteur	Mes réponses

