

Mario Jean
Coach

| La
Négociation

Conclure ses ventes



Objectif

Comment terminer sa vente de façon automatique, ou presque.

Des choix

Rien de mieux que de terminer avec des choix.

Le client ressent une sensation de liberté et sont choix peut être à l'occasion plus payant que prévu.

Il ne faut surtout pas terminer à « l'ancienne », style avec une question fermée du genre : on signe ou non ?

Là, le risque d'obtenir un non est beaucoup trop élevé.

La conclusion à la Tanguay fait une belle job :

Vous préférez payer maintenant sans taxes, ou avoir 48 petits versements à faire ?

Si vous offrez du financement, ça close bien ta rencontre.

Si, comme j'aime bien faire en relation de travail, vous offrez trois choix plutôt qu'un seul, votre chiffre d'affaires fera un bon.

Je suis graphiste, je fais des logos de marques de commerce. Mon produit régulier lorsque je fais une soumission tourne autour de 650\$.

Il te faut trouver quelque chose à ajouter pour avoir ce kit de base à 650\$, un kit intermédiaire à 725\$ et, disons le kit complet à 880\$.

Les prix sont à titre d'exemple seulement.



Tu ne le croira que lorsque tu le feras

Cette méthode te donnera une hausse marquée de ton chiffre d'affaires.

Résultat

Dans notre exemple, si tu réalisais disons 75\$ de profit sur ton tarif de 650\$, après avoir payé ton temps.

Le fait d'ajouter quelque chose qui augmente la vente de 75\$ et qui te coûterait même 50 \$, fait presque doubler le profit restant pour l'entreprise.

Et ce choix central sera lui qui sera choisi la majorité du temps, en supposant que le produit ou service ajouté peut être intéressant pour ton client.

L'idéal est d'ajouter quelque chose qui ne te demande pas ou très peu de temps de travail.

Même chose pour le choix numéro 3, mais celui-ci devrait idéalement avoir un écart de prix du double de l'écart entre le choix 1 et 2.



Alors, prends ton profit de fin d'année, quand tout a été payé, et multiplie-le par 130% ou plus, tu verras que ça vaut la peine.

Et là, je ne te parle que de l'effet sur ton profit, mais en plus il y aura des effets sur la facilité à « closer » ta vente.

Que demander de plus ?

**C'est trop
important!**

Je me répète

Je sais que je me répète,
mais nous sommes à la fin, du moins dans la version originale, de la formation, je
veux être certain que tu ne passe pas à côté de toute la force des techniques que
tu as vus.

Chacune de ces techniques, autant celles sur la communication que celles sur la
négociation, te permette d'améliorer ton chiffre d'affaires, mais encore plus im-
portant ton profit.

Et ce, de plusieurs manières. Soit en augmentant tes prix, ton total de vente ou
en augmentant le nombre de fois où tu signes un contrat.

Libre à toi de te servir de ces hausses pour te libérer plus de temps pour en profi-
ter.

Je te le certifie, je n'ai encore jamais vu d'entreprise, à moins que le produit ou
service ne vailent pas le prix, qui ne réussissait pas à s'améliorer en appliquant
ces techniques.

Donc n'hésite pas, si tu as prix le package avec une ou des heures de consulta-
tions à me contacter pour voir ce qui ne va pas si tu te rends compte qu'il n'y a
pas ou peu d'amélioration.

Si tu n'as pas d'heure, pose des questions, moi ou quelqu'un d'autre y répondrons
sûrement.

Les leçons

Je te réécris ici les différentes leçons pour que tu les aies dans un beau document :

La communication

- L'écoute active
- L'attitude
- Le « JE »
- L'image résiduelle
- Les moyens de communication

Communiquer dans le but de négocier

- Augmenter la confiance en toi
- Les silences
- La synergologie
- Le filtre S.A.R.
- Le dernier mot

La négociation

- Diagnostic et stratégies
- Le « No-deal »
- Les ancrages
- Les objections
- Conclure ses ventes

Conclusion

Ces nouvelles connaissances et techniques doivent maintenant être pratiquées.

Selon ta business, tu as sûrement différents types de clients. Mais le nombre de types différents n'est pas infini, donc quand tu auras pratiqué différentes techniques avec différents types de clients, tu en trouveras qui fonctionne mieux que d'autres.

Et là, tu paraîtras un top dans ton domaine, car tu auras déjà vécu ces situations qui vont maintenant se ressembler en majeure partie. Donc le chemin pour conclure avec le maximum de profit sera connu.



Réfléchi avant et après tes rencontres.

Tu t'es joué ton scénario dans ta tête avant ta rencontre, après tu analyses si tout s'est déroulé comme prévu, si tu aurais pu améliorer certaines choses ou non.

Tu notes pour marquer ton esprit, ou pour les relire si tu dois faire une 2e rencontre

Maintenant go, lâche-toi et va faire progresser tes affaires.

Je te dis bonne chance!