

communicateurs EFFICACES

Les arguments que permettent de mieux vendre

Le pouvoir des dates-limite

– Fixez-vous des dates-limites pour atteindre vos objectifs. Vous verrez combien c'est motivant et dynamisant.

– Utilisez des dates-limites pour emporter la décision de votre interlocuteur :

"Cette proposition est valable 48 heures."

"À partir de demain, je suis obligé d'appliquer le nouveau tarif..."

Et ça marche !

Appliquez la "fausse alternative"

Il faut éviter de demander, par exemple :

"Êtes-vous d'accord pour m'accorder une augmentation ?"

Mais plutôt dire, après avoir exposé le problème :

"Il y a 2 solutions : soit augmenter mon salaire de 10 %, soit, pour le même salaire, diminuer mes heures de présence à 35. Laquelle préférez-vous ?"

Que se passe-t-il dans le cerveau de votre interlocuteur ?

Il se demande s'il a envie de vous accorder une augmentation. Vu sous cet

angle, c'est certainement... Non, pas pour le moment, et il dit non. Dans le deuxième cas, il a le choix. **C'est toujours agréable de choisir.**

Essayez cette méthode. Pratiquez-la dans toutes les circonstances de la vie jusqu'à ce qu'elle passe dans votre comportement, et, vous verrez, vous aiderez ceux que vous rencontrerez à **prendre une décision positive.**

Et n'oubliez pas... On ne force jamais quelqu'un à dire oui. S'il le dit, c'est que, quelque part en lui, il en a envie. En étant convaincant, vous ne faites qu'aider cette envie à se développer et à prendre le dessus.

Apprenez à créer de la valeur

La créativité est très importante lors d'une négociation.

Un bon négociateur bénéficie énormément de sa capacité à **trouver de nouvelles modalités d'échange :**

- il explore à fond les différentes possibilités,
- il retourne la situation dans tous les sens jusqu'à ce qu'il trouve des choses à échanger qui ne lui coûtent rien,
- il demande à son interlocuteur de lui céder des choses qui ne lui coûtent rien.

Il arrive souvent que, sans s'en rendre compte, les interlocuteurs "laissent de l'argent sur la table", comme on dit. C'est-à-dire qu'ils ne sont pas allés chercher tous les bénéfices de leur association.

Pourquoi ? Parce qu'ils ont une idée trop limitée des ressources en présence.

4 avantages autres que l'argent

Réfléchissez un moment et, trouvez 4 avantages, autres que l'argent, que vous pouvez échanger lors d'une négociation :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Quelques exemples d'avantages que l'on peut ainsi échanger:

Dans une vente

- des délais de livraison plus flexibles
- des conditions de crédit
- des facilités de paiement
- des options (sur un véhicule, par exemple)
- des services.

Dans une entreprise

- des responsabilités
- du personnel
- des ressources : l'accès à l'ordinateur, à la photocopieuse, au fax, etc.
- de l'espace : le plus grand bureau
- l'accès à des supérieurs hiérarchiques, etc.

Dans un couple

- du temps
- de la bonne volonté, de la patience, de la tolérance, etc.
- de la disponibilité.

Dans un emploi

- le remboursement de frais de déplacements
- plus de temps libre
- une semaine de vacances supplémentaire
- des parts dans la société
- des cours de perfectionnement
- un voyage payé pour assister à un congrès
- une secrétaire
- une voiture aux frais de l'entreprise
- un déménagement payé.

Dans toutes les négociations

- la reconnaissance
- le respect
- une écoute attentive.

Beaucoup de ces avantages ne relèvent pas d'un budget et, n'apparaissant pas sur votre bulletin de paye, ne sont, pour la plupart, pas imposables !

Imaginez que lors d'une embauche, vous puissiez obtenir ces avantages : ne pensez-vous pas qu'ils

équivaldraient à une augmentation substantielle ?

Nous avons tous des besoins de base qui peuvent être satisfaits sans grands frais, lors d'une négociation. Pensez-y !

L'idée, c'est de créer de la valeur dans la situation de négociation qui vous concerne.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- Comment organiser – et réussir – une Vidéoconférence
- Sachez demander