



PRÉPARER.
NÉGOCIER.
CONVAINCRE.

Prix plancher,
argumentaire valeur...
j'ai tout prévu.

ARGUMENTS
VALEUR

CONTREPARTIES

PRIX PLANCHER



C'est trop cher.

LA VALEUR
AU CŒUR
DE VOTRE
RÉUSSITE

PERFORMANCE

FIABILITÉ

ACCOMPAGNEMENT

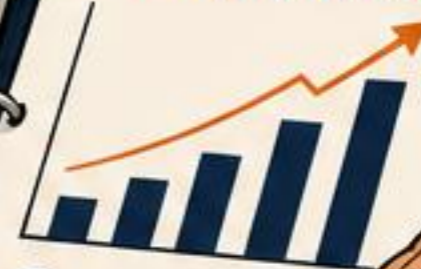
RENTABILITÉ

NOTRE SOLUTION

- ✓ Qualité supérieure
- ✓ Technologie avancée
- ✓ Service premium
- ✓ Support dédié

DES RÉSULTATS
CONCRETS ET
DURABLES

VOTRE RETOUR
SUR INVESTISSEMENT



- € Gain de productivité
- 🕒 Réduction des coûts
- 📈 Croissance assurée

MIEUX
INVESTIR,
C'EST MIEUX
GAGNER.



**Il a cédé 15%.
Comme la fois d'avant.**

Tu commences
à négocier trop tard.

ANALYSE 🔍

STRATÉGIE 🎯

RÉSULTATS 📊

STRATÉGIE
PERFORMANCE

NÉGOCIATEUR

RELATION CLIENT



**PRÉPARER
LA NÉGOCIATION**



**PRÉPARER
LA DÉCOUVERTE**



C'est l'inverse qu'il faudrait.

« C'est trop cher »
n'est pas une objection
de prix mais de clarté.

VENTE CONSEIL



ÉCOUTER



CLARIFIER



APPORTER
DE LA VALEUR

LA CLARTÉ
CRÉE LA
CONFIANCE



Clarté ✓
Valeur ✓
Confiance ✓



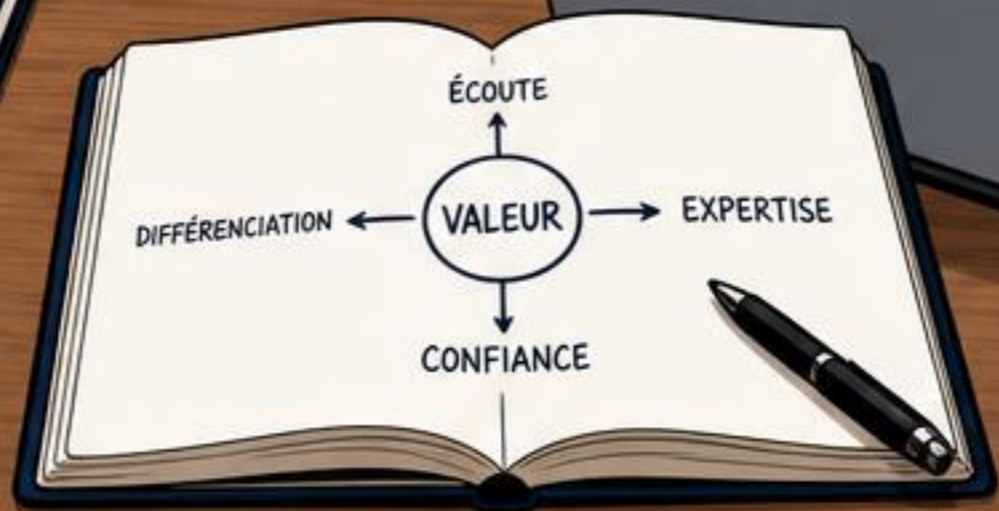
VALEUR
CONFIANCE
IMPACT

RÉSULTATS

RENDRE LA NÉGOCIATION INUTILE


STRATÉGIE
CLARTÉ
DIFFÉRENCIATION

CRÉER
PLUS DE VALEUR
DÈS LE DÉPART





Fais-lui toucher
son problème du doigt.

A man in a dark suit and light shirt sits at a desk, gesturing with his hands as he asks a question. The other man, also in a dark suit, sits opposite him, resting his chin on his hand in a thoughtful pose. On the desk are a dark mug, a notebook, and a pen. A framed picture and a potted plant are visible in the background. A speech bubble from the first man contains the text, and a thought bubble above the second man contains an exclamation mark.

Qu'est-ce que
vous perdez vraiment
à attendre ?



TAUX DE REMISE

18%

8%

On n'a presque plus besoin de négocier.

**Votre client
a-t-il vraiment
compris ce
qu'il perd ?**

Diagnostic cycle de vente offert

Laurent Serre — laurentserre.com