

## "Qui meurt de honte, meurt de faim"- Proverbe africain

Dans la vie on obtient plus souvent ce que l'on demande que ce que l'on mérite.

La négociation est un art qui résulte de quelques règles bien appliquées.

Voici quelques astuces que j'utilise régulièrement. Olivier Seban

PS : Aujourd'hui je donne gratuitement la première édition de mon livre TOUT LE MONDE MERITE D'ETRE RICHE

Pour l'obtenir rendez vous sur [www.olivierseban.com](http://www.olivierseban.com)

=====

- Respectez votre interlocuteur :

Dans une négociation la forme de la demande est certainement plus importante que le fond. Celle-ci n'étant que le résultat de relations humaines, si vous vexez votre interlocuteur, ce dernier risque d'être sourd à vos demandes. Si vous arrivez en disant « votre voiture n'est pas terrible, mais je veux bien

vous en proposer 30% de moins », vous avez peu de chance de mettre le vendeur dans de bonnes dispositions à votre égard.

- Evitez de formuler la première proposition :

Ce n'est pas toujours facile, et quelquefois vous devrez provoquer le vendeur. Demandez-lui de faire un effort en prétextant que le prix dépasse un peu votre budget (il faut que la raison évoquée soit plausible, sinon vous ne serez pas pris au sérieux). Si celui-ci vous demande de faire une contre-proposition, vous savez déjà qu'il y a matière à négociation, sans que vous ayez une idée précise de la marge de manoeuvre. En revanche s'il vous donne un autre prix, n'acceptez pas tout de suite la première offre. Il est probable que vous puissiez aller encore au-dessous.

- Retournez le problème :

J'ai souvent utilisé cette technique avec mes fournisseurs dans mes différentes entreprises. Au lieu de négocier directement le prix, je demandais quelles étaient les conditions à remplir pour bénéficier d'une réduction de 10 ou 20%. De cette façon j'obligeais mon interlocuteur à se dévoiler en me donnant une nouvelle base de négociation, tout en ayant une idée plus claire sur sa marge de manoeuvre.

- Négociez un avantage.

Que vous arriviez ou non à obtenir un meilleur prix, négociez des avantages. Demandez à votre banquier de faire un effort sur les frais de dossier de votre crédit, ou au vendeur de voiture de mettre un autoradio plus puissant. Cherchez. Vous trouverez bien quelque chose. Vous pouvez aussi lui demander quel cadeau il est prêt à vous offrir si vous vous décidez rapidement.

- Conseil :

Le travail des vendeurs est de vendre et de vous aider à acheter. Ils sont habitués et formés à la négociation. Par conséquent : n'hésitez pas. Néanmoins ce sont des personnes comme vous et moi. Si vous devenez trop insistant ou irrespectueux, vous risquez de les agacer et de ne rien obtenir. Sans garantie que vous l'obtiendrez, vous pourrez demander tout ce que vous voudrez si vous le faites avec le sourire. Donc, faites vos demandes poliment et sans agressivité.

- Dernière recommandation :

La négociation est un jeu subtil. Que vous soyez vendeur ou acheteur, si vous êtes partie prenante et que vous n'arrivez pas à vos fins, laissez-vous la possibilité de rebondir. Si vous fermez la porte par des positions très arrêtées vous coupez la communication et vous aurez beaucoup de mal à revenir dans le jeu tout en restant crédible.

Plus d'infos sur [www.olivierseban.com](http://www.olivierseban.com)

## About the Author

Renvoyé 3 fois de l'école mais millionnaire à 32 ans, Olivier Seban partage aujourd'hui son expérience de la réussite. Il est l'auteur du best-seller « Tout le monde mérite d'être riche » (vendu dans plus de 20 pays) et l'animateur du site [www.olivierseban.com](http://www.olivierseban.com). Pour découvrir le parcours de ce millionnaire atypique, n'hésitez pas à vous rendre sur site pour découvrir sa biographie : [www.olivierseban.com](http://www.olivierseban.com) Vous pourrez également télécharger GRATUITEMENT la version complète de la première édition de son livre.

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)