

## LES FICHES CONSEILS

### LES POINTS CLES DE LA NEGOCIATION/VENTE

POINTS CLES	COMMENTAIRES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Posséder les principes en matière de communication!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître l'acheteur!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Bien connaître les besoins et les motivations de l'acheteur!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Bien connaître son entreprise, son produits, ses prestations!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Organiser le discussion avec l'acheteur!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Faire le point sur les comportements et les stratégies à adopter vis à vis de l'acheteur!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Conduire l'entretien!</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir conclure!</li></ul>	