



Gérer une entreprise

Social & RH

Recrutement

Rémunération

Vie dans l'entreprise

Licenciement / démission

Conflits / prud'hommes

Management

Leadership

Animation d'équipe

Efficacité personnelle

Travail en famille

Stratégie de l'entreprise

Vente & Marketing

Prospection commerciale

Techniques de négo

Relation clients

Marketing / pub

E-commerce / web

Gestion / finance

Budget / comptabilité

Financement / banques

Prospection commerciale

➤ **Négociation client : les bottes secrètes des super vendeurs**



Les vendeurs d'élite ont plus d'une astuce pour faire dire oui aux plus récalcitrants des clients : ils combinent aux techniques de vente classiques des petites ficelles « perso » apprises sur le terrain. Les voici.

Valérie Froger | L'Entreprise.com | Mis en ligne le 10/05/2007

L'année 2006 a été celle de tous les records pour Bruno Schauenberg. Ce commercial de 37 ans, vendeur de produits Xerox, a réalisé un million d'euros de chiffre d'affaires, soit 30 % de plus que les objectifs qui lui avaient été fixés. Son secret ? Du talent, du culot, de l'opiniâtreté ? Sans aucun doute, mais aussi du travail, des techniques de vente irréprochables, une excellente connaissance du client et... des petits trucs « perso », saupoudrés ici et là, qui permettent à ce super-vendeur de transformer un prospect en client et une petite vente en affaire du mois.



Car, au-delà des techniques propres à