

Conférence

La négociation
gagnant-gagnant

Jasmin
Bergeron
c o n f é r e n c e s



Négociation gagnant-gagnant



■ ÉLÉMENTS ABORDÉS DANS LA CONFÉRENCE

Diminuer l'intention des clients de négocier

- Préparation et négociation vont de pairs
- Stratégies pour créer une approche basée sur la valeur et non le prix
- Comment différencier les « magasiniers » des clients sérieux

Êtes-vous un négociateur ou un conseiller?

- Les meilleurs conseillers négocient rarement. Comment y arrivent-ils?
- Êtes-vous des vendeurs de prix ou de conseils?
- Comment changer la philosophie des clients par rapport à la négociation?

Principes de négociation « gagnant-gagnant »

- Obtenir l'engagement du client
- La stratégie des « Trois pourquoi »
- Semer le doute en posant des questions sur les offres concurrentes
- Comment accorder moins de concessions
- L'importance des contreparties
- Terminer la négociation avec un WOW!

Exemples concrets pour réussir

- Excellentes pratiques pour négocier dans une optique gagnant-gagnant
- La négociation avec les clients difficiles
- Techniques pour agir lorsque les émotions sont trop grandement impliquées?
- Stratégies innovatrices des meilleurs négociateurs

Maintenant, passons à l'action !

■ Négociation gagnant-gagnant

La concurrence omniprésente fait en sorte que les clients d'aujourd'hui s'attendent à recevoir beaucoup, tout en déboursant le moins possible. Les clients qui négocient étaient l'exception il y a quelques années, mais ils seront majoritaires dans le futur. Les conseillers qui ont le plus de succès sont généralement ceux qui négocient le mieux dans une optique gagnant-gagnant. Ils savent se mettre en valeur, vendre leurs idées et respecter leurs clients. C'est dans cette perspective que la conférence « négociation gagnant-gagnant » a été développée.

Cette conférence, basée sur la pratique et l'interaction, a été conçue en coopération avec plusieurs personnes qui ont du succès en négociation. Une liste des meilleurs comportements et stratégies a été développée. Pendant la conférence, des principes, des exemples, des témoignages et des exercices pratiques que vous pourrez mettre en application rapidement vous seront suggérés afin de rendre votre expérience aussi enrichissante que possible !

Jasmin Bergeron, MBA, Ph.D.

Conférencier et formateur
Professeur titulaire, UQAM

T 514 978 0795

info@jasminbergeron.com

www.jasminbergeron.com

Jasmin
Bergeron
conférences

Négociation gagnant-gagnant

Qui est Jasmin Bergeron ?

Ayant débuté sa carrière comme conseiller financier, Jasmin Bergeron est aujourd'hui directeur d'un programme de MBA et professeur de marketing à l'UQAM. Il a donné plus de 1000 conférences et formations, et ce, dans 12 pays à travers le monde. Il est également auteur ou co-auteur de cinq livres, 25 recherches scientifiques et plus de 100 articles dans des journaux tels que La Presse, Les Affaires, Joboom, Finance & Investissement et le *Wall Street Journal*.

Jasmin Bergeron est reconnu pour son approche à la fois humoristique et pratique. Il est doué pour créer un lien rapidement avec son auditoire lors de ses conférences. L'interaction entre les participants et l'humour qu'il utilise font de lui un conférencier dynamique et unique. Son but ultime est de vous offrir une conférence à la fois utile, pratique et divertissante!



Témoignages - Un conférencier qui fait vivre des WOW !

« J'ai vu trois de tes conférences et celle-ci est de loin la plus rentable ! Enfin des trucs pour négocier gagnant-gagnant sans donner sa chemise ! »

Martin Allard, Conseiller senior, MULTI-PRÊTS

« J'ai assisté à votre présentation lors du sommet Apex du Groupe Investors à Montréal et j'en suis très satisfait. On a beaucoup parlé de vous et de votre façon de présenter avec humour et professionnalisme ! »

André Goudreau, Directeur principal, INVESTORS

« Jasmin, merci d'avoir adapté la conférence à nos besoins spécifiques... J'apprécie grandement ta qualité d'écoute. L'expérience est vraiment réussie et nous sommes prêts et motivés pour négocier différemment ! »

Sylvie Santerre, VPA Formation, BANQUE LAURENTIENNE

« Merci pour toutes les stratégies pour mieux négocier. J'ai déjà hâte de les appliquer ! »

Hélène Lemaire, Directrice de comptes, GROUPE FINANCIER BMO

Jasmin Bergeron, MBA, Ph.D.

Conférencier et formateur

Professeur titulaire, UQAM

T 514 978 0795

info@jasminbergeron.com

www.jasminbergeron.com

Jasmin
Bergeron
conférences