



FICHE TERRAIN · NEGOFRANCE

Préparer sa négociation

Les décisions essentielles à prendre avant l'entretien.

01 Cadre

- Objectif idéal, objectif acceptable et seuil minimal
- Participants, décideur réel et influenceurs
- Contraintes, dépendances et alternatives

02 Variables

- Prix, délai, volume, durée et services
- Éléments non négociables
- Concessions possibles et contreparties associées

03 Scénarios

- Trois objections probables
- Deux solutions de déblocage
- Solution de repli si aucun accord n'est possible