

Conférence

L'effet WOW  
en négociation

Jasmin  
Bergeron  
c o n f é r e n c e s



# L'effet WOW en négociation



## ■ 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 leurs prix. 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?
- Comment appliquer les principes de négociation gagnant-gagnant après la conférence

## ■ Introduction à la conférence

Les conseillers qui ont le plus de succès sont généralement ceux qui négocient le mieux dans une optique 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 encore majoritaires dans le futur. Les meilleurs négociateurs savent se mettre en valeur, vendre leurs idées et respecter leurs clients, tout en minimisant l'impact du prix. C'est dans cette perspective que la conférence « L'effet WOW en négociation » 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. Les meilleurs comportements et stratégies seront abordés à l'aide d'exemples de votre organisation. Pendant la conférence, des témoignages, des principes et des astuces 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

# L'effet WOW en négociation

## Qui est Jasmin Bergeron ?

Après une carrière de conseiller en vente, Jasmin Bergeron a maintenant donné plus de 2000 conférences et formations, et ce, dans 12 pays à travers le monde. Il est aussi professeur en vente et en marketing à l'Université du Québec à Montréal. Il est également auteur ou coauteur de cinq livres, 40 recherches scientifiques et plus de 100 articles dans des journaux tels que Les Affaires, La Presse 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 et pratique et surtout, de peaufiner vos habiletés en négociation!



## Témoignages - Un conférencier qui fait vivre des WOW en négociation!

---

**« 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