

5 ERREURS FATALES

**QUAND TU
DOIS NÉGOCIER**



FRED MAULAT

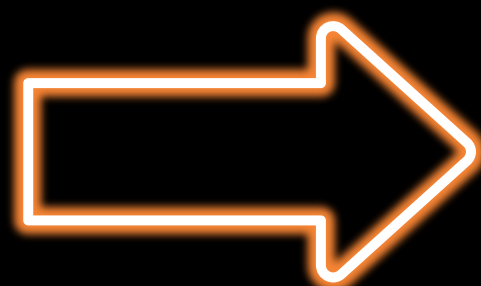


**LA NÉGOCIATION,
C'EST PARTOUT !**

**TU NÉGOCIES TOUT LE
TEMPS,
AVEC TOUT LE
MONDE.**

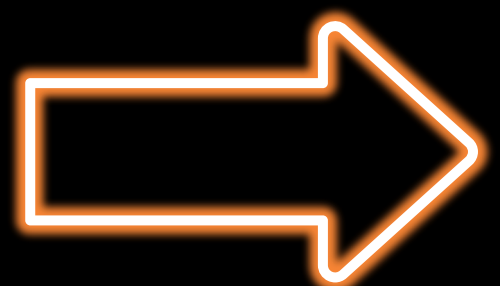
Avec des clients,
des fournisseurs,
des investisseurs...

même avec tes enfants !
(surtout avec les enfants...)



**AUJOURD'HUI,
TU PERDS SUREMENT
- DES DEALS
- DE LA MARGE
- DES OPPORTUNITÉS**

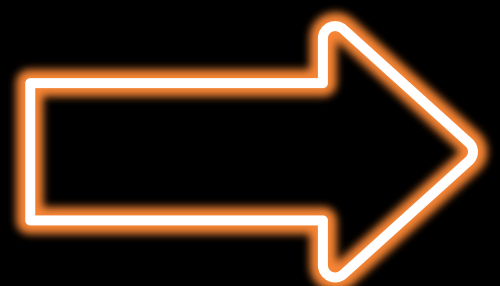
**SANS MÊME T'EN
RENDRE COMPTE !**



**VOICI LES 5 ERREURS
LES PLUS COURANTES
EN NÉGOCIATION**

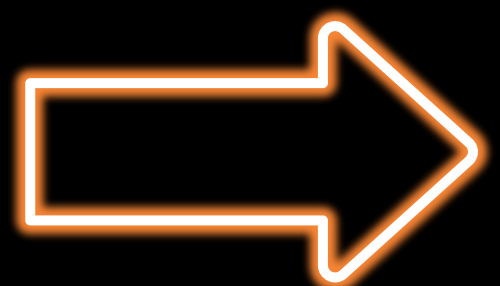
ET SURTOUT, ...

**COMMENT NE PLUS
JAMAIS LES
COMMETTRE !**



ERREUR #1

**NÉGOCIER SANS
PRÉPARATION**



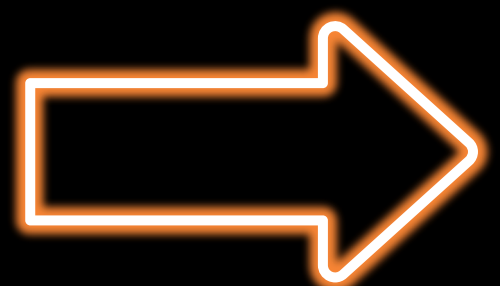
FRED MAULAT

80% DES RÉSULTATS D'UNE NÉGO SE JOUENT EN AMONT

Définis tes objectifs et tes limites
AVANT la négo

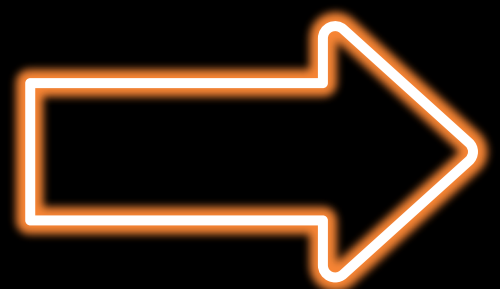
Prépare **3 scénarios**
(ambitieux, standard, minimum)

Réfléchis aux intérêts de l'autre
dans la négociation, et à ses
potentielles objections



ERREUR #2

**VOULOIR
CONVAINCRE AU
LIEU D'ECOUTER**



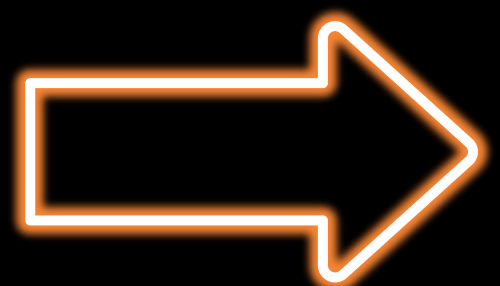
**✗ TU PARLES TROP
ET TU PENSES QUE
NÉGOCIER = CONVAINCRE**

À LA PLACE :

80% d'écoute / 20% de parole

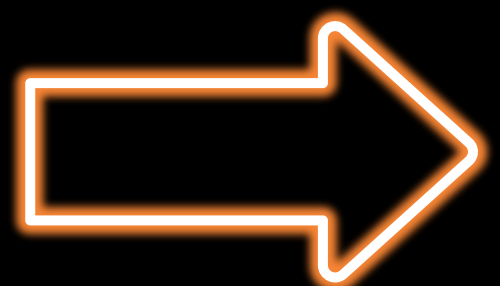
Pose des questions ouvertes

Reformule ce que dit l'autre avant
de proposer ta solution



ERREUR #3

**PENSER QUE LE PRIX
EST LE SEUL CRITERE
A NEGOCIER**

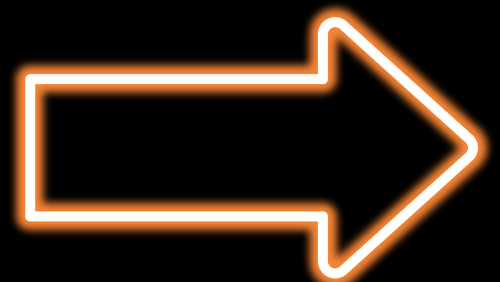


VOICI 3 LEVIERS PLUS PUISSANTS QUE LE PRIX

Les termes du contrat
(durée, volume, flexibilité)

Les services inclus (support,
garantie, accompagnement)

Les contreparties intelligentes
(paiement en avance, exclusivité)



EXEMPLE PERSO

Pas de soucis, on va faire en sorte de trouver un accord pour que ça passe dans ton enveloppe.

J'ajuste le devis et les heures dans ce sens !

Moi j'ai surtout très envie de pouvoir bosser avec vous et vous aider dans ces belles négos

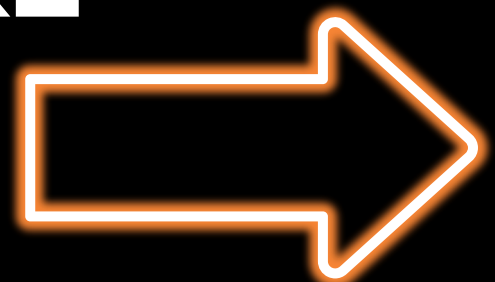


Fred Maulat ✨ • 17:28

On peut prévoir un paiement en 1 fois ? Vous faites par virement en général ?

J'AI DEMANDÉ 3 CHOSES :

- AJUSTEMENT DES HEURES
- PAIEMENT EN 1 FOIS
- VIREMENT BANCAIRE





PETITE PAUSE À MI-CHEMIN ...

MOI, C'EST FRED !

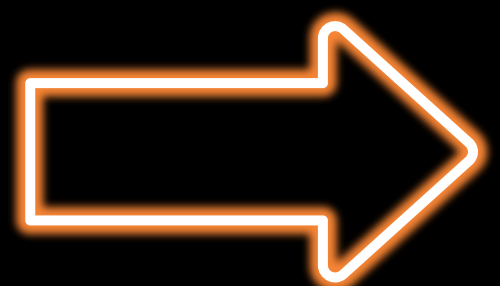
**J'AIDE LES ENTREPRENEURS ET
DIRIGEANTS À MIEUX GÉRER LEURS
NÉGOCIATIONS, ET SIGNER DES
MEILLEURS CONTRATS**

SUIVEZ-MOI POUR + D'ASTUCES !

FRED MAULAT

ERREUR #4

**TROP DE MAILS,
PAS ASSEZ
D'INTERACTIONS
DIRECTES**



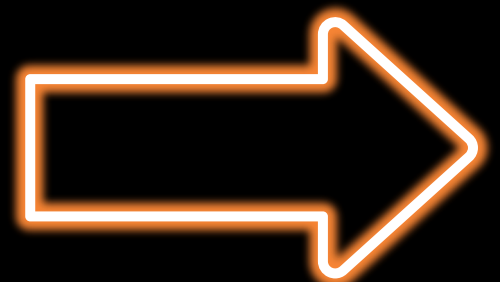
**✗ AVEC UN MAIL,
TU PERDS DU TEMPS ET DU
CONTRÔLE SUR LA NÉGO**

✓ LES RÈGLES À APPLIQUER :

Appelle au lieu d'envoyer un mail

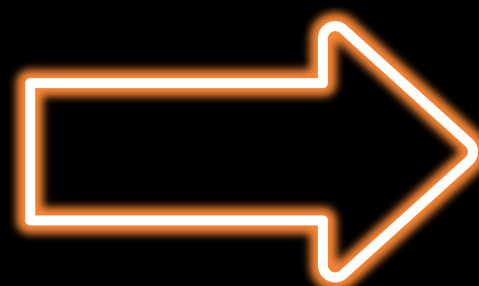
Voire mieux, privilégie le RDV en
face-à-face (ou en visio)

Les deals se font entre humains,
pas entre emails



ERREUR #5

**NE PAS OSER
ALLER PLUS LOIN**



FRED MAULAT

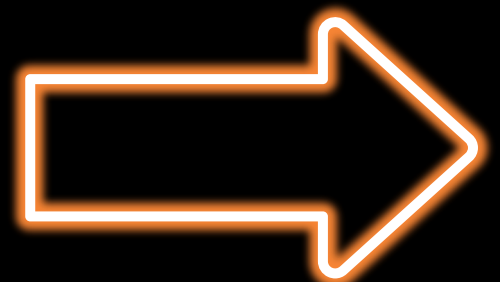
TU NE DOIS PAS T'ARRÊTER AU PREMIER "NON"

Technique simple :

Toujours poser UNE dernière question avant d'accepter un refus

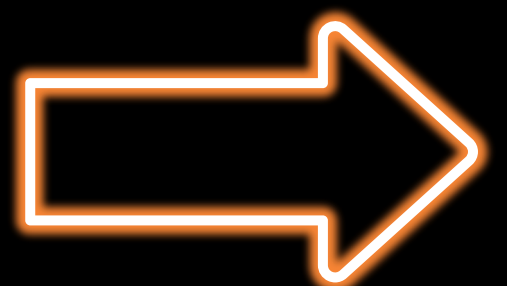
Exemples :

- "Sous quelles conditions seriez-vous prêt à accepter que... ?"
- "Que faudrait-il pour que vous disiez OUI ?"



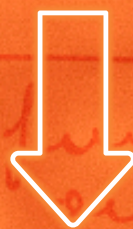
ET VOILÀ !

**TU AS TOUTES LES
CARTES EN MAIN
POUR RÉUSSIR TA
FUTURE NEGO**



FRED MAULAT

SI TU VEUX MON AIDE ?



ÉCRIS-MOI EN PRIVÉ SUR MON PROFIL

FRED MAULAT



**LE BRAS DROIT DES ENTREPRENEURS POUR
RÉUSSIR LEURS NEGOCIATIONS**
+ DE 17.000 ABONNÉS SUR YOUTUBE
+ DE 60 CLIENTS ACCOMPAGNÉS

Fred Maulat ✨ (Le Négociateur)
J'aide les entrepreneurs à conclure des meilleurs deals, négociés sur mesure ✨ | Formateur en négociation
(📍 Suisse - France)

FRED MAULAT