



# 6 (autres) profils psychologiques de clients en négociation

Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search



# Identifier les différentes personnalités et s'adapter.

Exploration



 Julien Pibourret



 Hasnia Muman-Berkhli



 Richard Rufenach



# Tendre l'oreille pour comprendre



---

Pour cerner le profil  
psychologique  
de son prospect,  
il faut avant tout  
**l'écouter.**





# Puis ajuster

---

Ce n'est pas  
au **client** de  
s'adapter au/à la  
commercial/e

mais bien  
à ce/cette  
**dernier/e.**





# 6 nouveaux profils clients

---

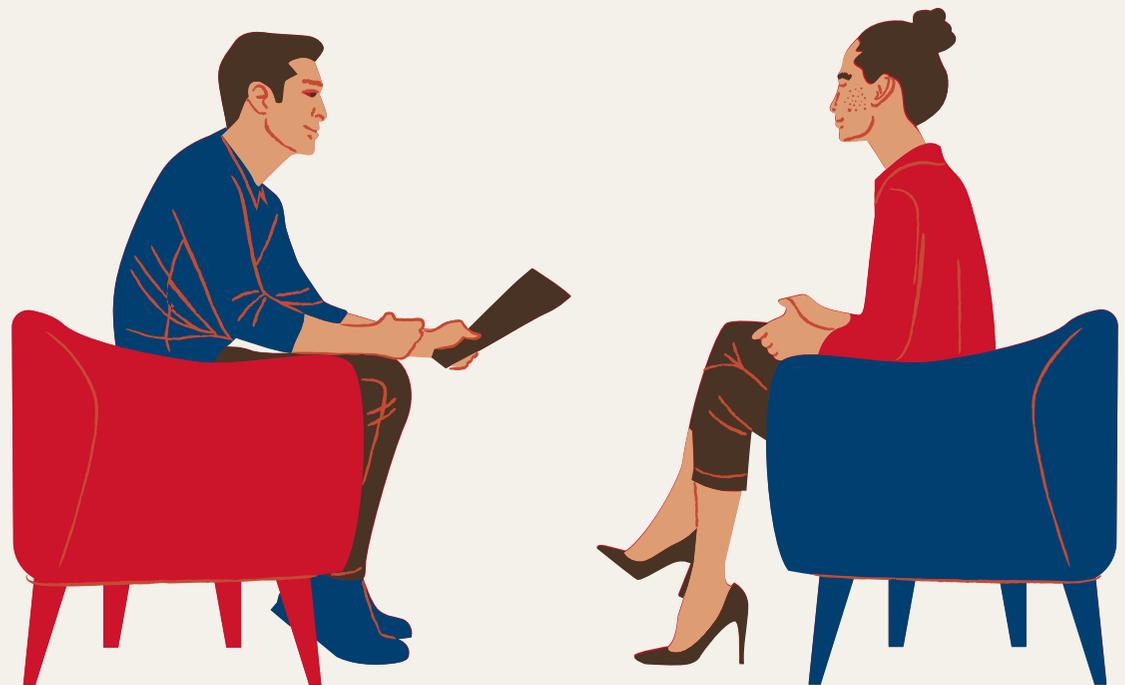
De l'égocentrique

au colérique,

voici mes

astuces

pour performer.



+ Suivre



# L'égo-centrique

---

Le nombril du monde, c'est **lui** !

Sa boussole : la **considération**  
qui lui est portée.

**Voyez grand !**

Chiffrez des projets conséquents pour  
le flatter, quitte à les revoir à la baisse.





# Le bavard

---

Sa vie, vous la connaîtrez **par cœur** !

Faites le tri dans le discours et **recoupez**.

**Grappillez** au passage  
des infos sur la concurrence.



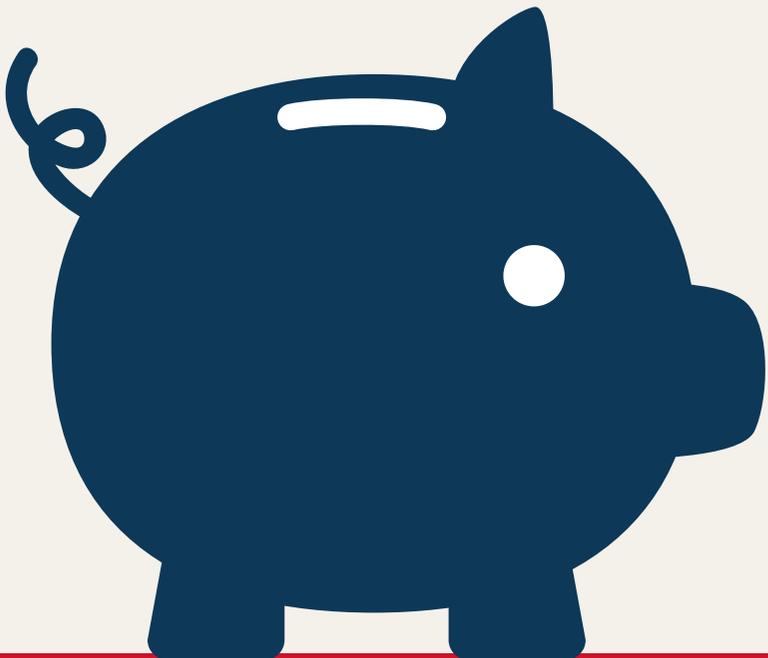


# L'opportuniste

---

A l'affût de la moindre **affaire** !

Parfois jusqu'à l'**obsession**.  
Parlez rapport **qualité-prix** et faites-lui  
miroiter un futur (véritable) prix d'ami.





# Le technique

---

Préparez vos **fiches** !

Parler **process** et **maintenance**,  
il adore.

Soyez informé/e ou faites appel  
à un **collègue technicien** si besoin.





# L'impassible

---

Il veut vous conduire dans l'**impasse** !

**Taciturne**, il ne vous laissera pas  
savoir ce qu'il pense.

Posez des **questions ouvertes** pour  
le faire se dévoiler !





# Le colérique

Un rien  
le fait  
exploser !



Tendez l'oreille (et non la joue),  
cherchez à **vite comprendre**  
sa demande.  
L'**incompétence** l'insupporte !



**"Nous avons tous/tes des dominantes psychologiques. La négociation et la vente sont l'art de les prendre en compte et de s'adapter. Prendre cela comme un jeu peut aider à dédramatiser les situations et à augmenter son taux de conversion".**



**Richard Rufenach**

**Hasnia Muman-Berkhli**

**Julien Pibourret**

**[Team Link](#)**



# Ce sujet vous intéresse ?

Parlez-nous de vos ambitions  
autour d'un café virtuel.



Envoyez-nous un message en MP ;)

# Nos contenus d'avril 2022

- **E-book GRATUIT sur les 12 profils psychologiques de clients**
- **Livre blanc GRATUIT synthétisant notre sondage national auprès des acheteurs B2B sur leur vision des commerciaux**

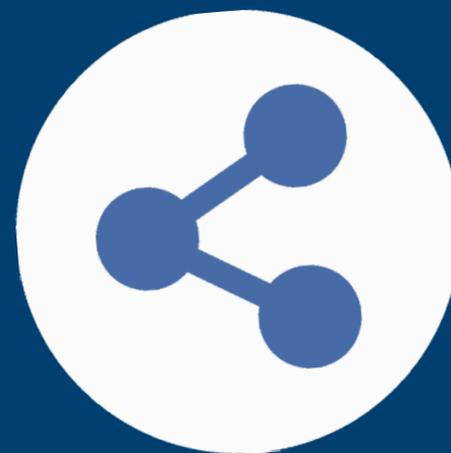




# Ce carrousel vous a été utile ?



**+ Suivre**



## Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search



Richard Rufenach  
Hasnia Muman-Berkhli  
Julien Pibourret



@Team Link