



6 profils psychologiques de clients en négociation

Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search



Cerner ses interlocuteurs, c'est gagner plus de ventes.

Exploration



 Julien Pibourret



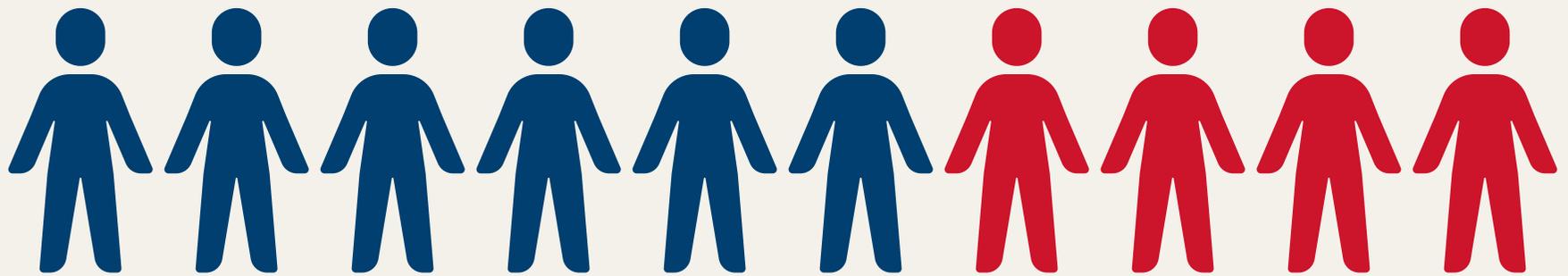
 Hasnia Muman-Berkhli



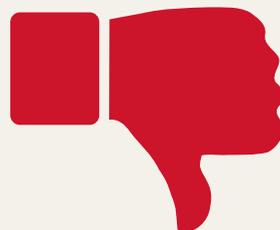
 Richard Rufenach



Les acheteurs B2B sont tous différents



Adopter la **même approche** donnera
constamment les **mêmes résultats**.





Il faut s'adapter

Prendre du recul et comprendre la **psychologie** des clients doit faire partie des **habilités** du/de la commercial/e en 2022.





6 premiers profils

Du client **indécis**
au client **méfiant**,
voici comment
gérer au mieux
nos **interactions**.



+ Suivre



L'indécis

Il est **paralysé** par l'idée de faire un choix !



L'idéal est de le "**coacher**".
Pas trop d'informations à la fois,
des **directives** claires
et une attitude **rassurante**.



L'anxieux

Tout motif peut l'angoisser !



Agir dans la **transparence** et multiplier les **échanges** pour créer de la confiance.



Le procédurier

Avec lui, le **tribunal** n'est jamais loin !

Parler de chaque problématique sous un **angle juridique** tout en **rassurant**.

*Le petit + : manier l'**ironie** pour désacraliser la conversation.*





Le méfiant

Votre **bonne foi** sans cesse remise en cause !

Bienvenue au royaume de la **paranoïa**.
Cherchez à être **pédagogue** et à faire
preuve d'une **logique** implacable.





L'autoritaire

Ses
demandes
sont des
ordres !



Oubliez les provocations
et restez focus sur l'**objectif final**.
Raisonner avec lui
en évitant de le contredire.



Le savant



Il sait mieux, et surtout **mieux que vous !**

Votre meilleure alliée
sera votre **cohérence.**

Tenez des propos les plus **logiques**
possibles et apportez
des **preuves** irréfutables.





**"La négociation est un art qui s'apprend.
L'aspect psychologique y tient une part
importante. Identifier vite les différents
profils et ajuster son positionnement
aideront à vendre mieux
et plus sereinement".**

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**

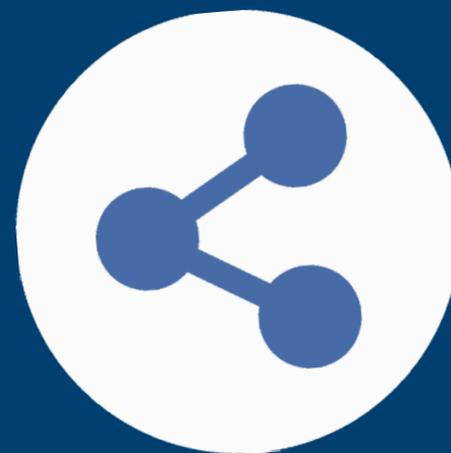




Ce carousel vous a été utile ?



+ Suivre



Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search



Richard Rufenach
Hasnia Muman-Berkhli
Julien Pibourret



@Team Link