

Phases de réussir sa négociation avec un client

Avant la négociation :

- ✓ **Se préparer : définir vos objectifs (TJM, durée, conditions).**
- ✓ **Connaître son marché : vérifier les tarifs moyens pour votre expertise IT.**
- ✓ **Analyser le client : comprendre son secteur, ses enjeux et son budget probable.**
- ✓ **Lister vos arguments : expertise technique, expériences passées, valeur ajoutée.**
- ✓ **Prévoir des alternatives : déterminer vos limites (le minimum acceptable).**

Phases de réussir sa négociation avec un client

Pendant la négociation :

- ✓ **Écouter activement : laissez le client exprimer ses besoins et contraintes.**
- ✓ **Reformuler : montrez que vous avez compris ses attentes.**
- ✓ **Mettre en avant la valeur : liez vos compétences IT aux bénéfices pour le client (gain de temps, réduction de coûts, sécurité, performance).**
- ✓ **Proposer des options : tarifs au forfait / TJM / engagement progressif.**
- ✓ **Rester flexible mais ferme : adaptez-vous sans brader vos compétences.**

Phases de réussir sa négociation avec un client

Après la négociation :

- ✓ **Confirmer par écrit : envoyez un résumé clair (tarifs, périmètre, délais).**
- ✓ **Garder le contact : remerciez et restez disponible pour clarifier.**
- ✓ **Évaluer la rencontre : notez ce qui a fonctionné ou pas pour progresser.**

Conseils pratiques

- ✓ **Ne commencez jamais par parler prix, mais par valeur et résultats attendus.**
- ✓ **Évitez de vous comparer aux autres : concentrez-vous sur vos atouts.**
- ✓ **Préparez des preuves (cas clients, témoignages, réalisations concrètes).**
- ✓ **Sachez dire non à un contrat qui ne respecte pas vos conditions minimales.**