

Êtes-vous un acheteur Psychologue ?



La négociation est un jeu entre deux sociétés représentées par deux êtres humains. Les rapports inter personnels sont primordiaux dans la conduite de cet échange. Et si les acheteurs sont souvent tout à fait au fait des techniques de négociations commerciales et contractuelles, savent-ils utiliser tous les leviers psychologiques pour atteindre leurs objectifs ? Osez vous confronter à ce test !

Par Olivier Wajnszok, Directeur Associé, AgileBuyer, Conseil et Ressources Achats

01 Votre interlocuteur, l'air franc et honnête vous dit « Je ne peux pas vous laisser dire que vous supportez seul tous les risques, Ecoutez donc ma proposition... ». A priori, il serait plutôt de type :

A. Manipulateur
B. Stratège
C. Père de famille

02 Votre interlocuteur, l'air agréable et à l'écoute, vous dit « Nous travaillons toujours bien ensemble, et j'ai pensé à cette solution pour vous aider ». A priori, il serait plutôt de type :

A. Séducteur
B. Médiateur
C. Diplomate

03 Qu'est que l'assertivité ?

A. C'est une attitude de prédominance vis-à-vis d'un tiers
B. C'est une attitude de dépendance vis-à-vis d'un tiers
C. C'est une attitude, bénéfique à la communication. Elle permet de s'affirmer soi-même en respectant ses interlocuteurs.

04 Qu'est-ce que la communication non-verbale ?

A. C'est l'art pratiqué par le mime Marceau
B. C'est l'ensemble des supports utilisé pour accompagner la communication et facilité le relais du message (film, présentation, plaquette)
C. C'est l'ensemble des informations non sémantiques (attitudes, gestes, intonations etc...) qui accompagne notre propos, notre communication verbale

05 Que signifie le signe PNL ?

A. Programmation Neuro Linguistique
B. Publicité Non Légale
C. Professional Networking License

06 Vous demandez à votre interlocuteur de vous communiquer des références de projets qui se sont bien passés. Il cesse alors de vous regarder dans les yeux et son regard oblique en haut à droite. Vous en déduisez :

A. Rien, seul son discours vous intéresse
B. Qu'il utilise sa mémoire visuelle et revoit des situations qu'il a vécues
C. Qu'il ment et qu'il invente une situation

07 Qu'est-ce que le mode Kinesthésique ?

A. C'est le fait qu'un interlocuteur soit plutôt réceptif aux toucher, aux sensations physiques
B. C'est le fait qu'un interlocuteur soit maussade et lunatique
C. C'est le fait qu'un interlocuteur soit sujet aux rhumatismes en hiver

08 Lors des salutations dans le hall de votre entreprise, le commercial vous serre longuement la main en vous posant sa main gauche sur l'épaule. Vous en déduisez :

A. Qu'il est chaleureux et sans doute sympathique
B. Qu'il doit être latin, car il ne laisse pas beaucoup de distance avec son interlocuteur
C. Qu'il faut se méfier, car il a l'attitude d'un manipulateur



09 Si vous étiez un personnage des fables de La Fontaine, vous seriez plutôt :

- A. Le pêcheur dans Le Petit poisson et le Pêcheur
- B. Le renard du corbeau et le renard
- C. La fourmi de la cigale et la fourmi

10 Votre dicton :

- A. On gagne plus à connaître les bonnes qualités de son ennemi, qu'à être instruit de ses fautes
- B. Agir en primitif et prévoir en stratège
- C. Pour connaître le chemin, interroge celui qui en vient

11 Qu'est-ce-que la congruence ?

- A. C'est le fait que langage verbal et non verbal soit en adéquation
- B. C'est en analyse transactionnelle lorsque les transactions sont complémentaires c'est à dire lorsque les deux partenaires s'adressent à l'Etat du Moi dans lequel l'autre se trouve
- C. C'est le fait d'être toujours dans la posture de remerciement envers ses interlocuteurs

12 Pour vous, qu'est qu'un engrenage d'engagement ?

- A. C'est le fait de parvenir à une succession d'acte, de comportement par le fait d'acte précédent. Les différentes techniques pour parvenir sont le pied dans la porte, l'hameçonnage, la porte au nez, le pied dans la bouche
- B. C'est le fait de manager ses fournisseurs par une politique d'objectifs ambitieux et croissants
- C. C'est lorsque les budgets partent à la dérive

13 Au Casino, vous jouez :

- A. Au poker Texas Hold'Em
- B. Au black Jack
- C. Aux machines à sous

RÉSULTATS

●	●	●	●	■	▼	●	■	●	▼	▼	●	■	C
■	■	▼	■	▼	■	■	▼	■	■	■	■	▼	B
▼	▼	■	▼	●	●	▼	●	▼	●	●	▼	●	A
13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	

Une majorité de réponse ▲ :

Vos fournisseurs vous appellent Sigmund ou Machiavel tant vous êtes tout à fait au point sur les leviers psychologiques de la négociation. Et c'est vrai que vous n'hésitez pas à les utiliser dans votre métier d'acheteur. Et comme vous êtes un expert, vous savez bien sûr qu'il faut avant tout rester soi-même.

Une majorité de réponse ■ :

Psychologie et Achat ! Le sujet vous intéresse visiblement mais vous n'êtes pas vraiment au point sur les techniques. De grâce ne soyez pas timide et osez passer à l'acte. Potassez le sujet et vous ne tarderez pas en voir les effets bénéfiques sur vos actions.

Une majorité de réponse ● :

Vous n'êtes pas du tout sensibilisé à ce sujet soit du fait d'une méconnaissance totale ou d'un manque d'intérêt bien conscient. A moins que ce test ne vous pousse à vous y mettre..