

Profil des stagiaires :

- Tout public

Pré-requis :

- Aucun pré-requis spécifique

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et rééquilibrer le rapport de force avec les acheteurs
- Structurer son approche
- Préparer ses leviers de négociation et se faire respecter à toutes les étapes de l'entretien

Contenu de la formation

- Préparer sa négociation
 - Faire la différence entre vendre et négocier
 - Se situer dans le contexte de la négociation
 - Bien connaître ses clients pour mieux négocier
 - Équilibrer les rapports de force
 - Préparer ses marges de manœuvre
- Connaître les clefs de la négociation commerciale
 - Réussir le démarrage de ses négociations
 - Assurer sa position de négociateur
 - Progresser vers une conclusion satisfaisante
 - Maîtriser les techniques de l'entretien de négociation
 - Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale
- Maîtriser les situations difficiles lors d'une négociation
 - Faire face aux techniques de négociation
 - Détecter et faire face aux tactiques de passage en force de l'acheteur
 - S'affirmer face aux tactiques de dévalorisation et de disqualification
- Maîtriser les techniques de closing efficaces
 - Démystifier le "gagnant-gagnant"
 - Traiter les opérations de dernière minute et obtenir un accord
 - Rassurer un acheteur fuyant
 - Maîtriser la technique de l'enchaînement logique
 - Reformuler les points d'accord
- Développer la relation et fidéliser ses clients
 - Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions
 - Connaître les principes qui mènent les négociations au succès
 - Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée

Organisation de la formation

Equipe pédagogique :

La formation est animée par un intervenant spécialiste du domaine.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Lieu de la formation : Espace Gabriel ou sur site

Nombre de participants : 9 maximum

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Tarif : 980.00 € (Intra : nous consulter)

Contact : 02.31.43.96.10 - info@eg-formation.fr

Accessibilité :

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour tout complément d'informations à l'adresse : mission.handicap@eg-formation.fr

Les éléments contenus dans cette fiche constituent le programme de la formation prévue et sont donnés à titre indicatif. S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra adapter les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique du groupe, ou le niveau des participants.

Les délais d'accès dépendent des disponibilités. Les dates sont à retrouver sur notre site internet www.espace-gabriel.fr

Les Conditions Générales de Vente sont à retrouver sur notre site internet : www.espace-gabriel.fr/cgv

Négociation commerciale

MAJ : mars 2021

