

NÉGOCIATION COMMERCIALE - LES ÉTAPES GAGNANTES



OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes, les objectifs et les techniques de négociation
- Mener une négociation profitable
- Construire, développer une relation et des comportements efficaces en négociation et verrouiller ses négociations

PUBLIC

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

PRÉ-REQUIS

Pratique des étapes de la vente

PROGRAMME

Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale

Autodiagnostic : quel est son comportement face au client ?

Développer sa capacité d'écoute

Optimiser sa communication verbale et non verbale

Travailler sa posture et s'adapter au client

Anticiper pour mieux négocier

Evaluer les enjeux de la négociation pour soi et pour le client

Identifier les parties prenantes

Fixer ses objectifs, ses leviers et ses marges de manœuvre

Préparer sa négociation

Anticiper les objections

Faire valoir son argumentation avec assertivité

Valoriser son offre pour ne pas baisser le prix

Etre différenciateur face aux concurrents

Limiter les concessions

Savoir obtenir des contreparties

Savoir conclure et contourner les situations difficiles

Verrouiller les points d'accord

Eviter la déstabilisation

Savoir dire « non » et maintenir la relation avec le client

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers



DATES

Beauvais le 25/03/2019



DURÉE

2 jours



VALIDATION

Attestation de formation



COÛTS

680 € HT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation
- La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences

AMIENS
74 rue de Poulainville
CS 50024
80084 Amiens Cedex 2
03 22 54 64 00

BEAUVAIS
6 avenue Paul-Henri Spaak
60000 Beauvais
03 44 12 37 80

CHAUNY
116 rue André Ternynck
02300 Chauny
03 23 40 23 30

COMPIÈGNE
87 avenue de la Mare Gessart
ZAC du Bois de Plaisance
60280 Venette
03 44 20 70 10

FRIVILLE
Rue Émile Zola
BP 60094
80534 Friville Escarbotin
03 22 60 20 20

ST-QUENTIN
Z.A. La Vallée
114 rue de la Chaussée Romaine
02100 St-Quentin
03 23 06 28 88

SENLIS
1 avenue Eugène Gazeau
60300 Senlis
03 44 63 81 63

SOISSONS
161 rue des Grands Près
02200 Billy sur Aisne
03 23 75 65 75

