

NEGOCIER EFFICACEMENT EN FACE A FACE

Public/Pré-requis

Tout personnel commercial souhaitant approfondir sa négociation en face à face.

Objectifs

- Mettre en évidence ses forces et points d'amélioration en tant que négociateur commercial.
- Savoir préparer efficacement une négociation.
- Maîtriser les étapes d'un entretien de négociation.
- Acquérir les comportements adaptés au contexte.
- Apprendre à finaliser avec succès une négociation.
- Franchir les barrages au téléphone.

Durée

2 jours

Pédagogie

Alternance de théorie, d'outils méthodologiques, de tests comportementaux et de jeux de rôles avec usage de la vidéo.

Validation

Attestation de formation.

Formateur

S.CORIDON : Spécialiste du Management, du développement commercial en B2B, et en marketing stratégique.

Programme

Qu'est que la négociation dans l'acte de vente ?

- Quelles différences entre vendre et négocier ?
- Les objectifs d'une négociation
- Les piliers d'une négociation efficace

Définir son style de négociateur

- Le dilemme du négociateur : équilibrer accord et relation.
- Les 5 profils de négociateurs et leurs caractéristiques.

Préparer sa stratégie de négociation : méthodes et outils

- Définir clairement ses objectifs.
- Mesurer l'enjeu de la négociation.
- Evaluer la position des interlocuteurs et le rapport de forces.
- Déterminer la meilleure stratégie de négociation.
- Prévoir les limites et zones de concessions.
- Exercice pratique.

Les étapes d'un entretien de négociation

- L'entrée en matière.
- L'annonce des objectifs.
- La découverte de l'interlocuteur et de ses objectifs.
- Phases de concessions et de contreparties.
- Conclusion de l'entretien de négociation.
- Exercice vidéo.

Les comportements d'influence lors de la négociation

- L'importance des comportements pendant la négociation,
- Connaître son positionnement relationnel.
- Les attitudes efficaces pour influencer positivement.
- Exercice vidéo

www.promeo-formation.fr