

Négocier et convaincre

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels

Objectifs :

En fin de formation, chaque stagiaire aura développé ses talents personnels de négociateur en face à face, disposera de la méthodologie et des outils nécessaires pour préparer et mener à bien une négociation difficile, aura renforcé sa capacité à s'affirmer face aux pressions des acheteurs.

L'objectif est également d'aborder un entretien de négociation avec sérénité et de prendre plaisir à négocier.

Cours suivant :

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Définition & Préparation

Qu'est-ce que la négociation

Les composants de la négociation

Les différents types de négociation

Évaluer les enjeux bilatéraux

Élaborer sa stratégie d'approche

Module 2 : Adapter son style de négociation en fonction de l'interlocuteur

Identifier les différents styles de prise de décision

Accords et oppositions des styles de négociation

S'entraîner à s'exprimer dans le style de l'autre pour faciliter la compréhension et prévenir les objections

Psychologie de l'affrontement : du désaccord à la rupture

Module 3 : Défendre son offre et verrouiller l'accord

Personnaliser la présentation de l'offre

L'Argumentation

Savoir traiter les Objections

Engager le client et conclure

Pérenniser la relation commerciale

Module 4 : S'affirmer face aux clients difficiles

Contourner les positions de principe

Faire face à l'objection sur le prix

Surmonter les réticences de fond

Rechercher les objectifs réels derrière les objectifs annoncés

Inverser un rapport de forces défavorable

Déjouer les pièges des négociateurs

Module 5 : S'entraîner sur des situations concrètes

Négociation en situation

Repérer ses atouts, travailler ses points de progrès