

Intitulé de la formation :

PRATIQUER LA NEGOCIATION COMMERCIALE

Présentation

La négociation est un art qui exige de nombreuses compétences. Ce stage se propose d'approcher la négociation sous les trois aspects du savoir, du savoir-faire et du savoir être. En effet, il ne suffit pas de connaître les bonnes techniques pour être un excellent négociateur.

Public :

Tous commerciaux, négociateurs désirant revoir les fondamentaux et acquérir de bons réflexes

Objectifs :

- savoir préparer et mener une négociation commerciale
- se doter des meilleurs atouts pour réussir
- savoir défendre son prix et préserver ses marges

Programme :

Principes et règles de la négociation commerciale
les fondamentaux de la négociation

Préparer sa négociation
la définition des objectifs

Définir sa stratégie
choisir son style de négociation

Mener et conserver la conduite de la négociation
être force de proposition

Valoriser et défendre mon offre
savoir prioriser ses arguments

Défendre son prix et ses marges
argumenter sans le complexe du prix

Conclure et emporter l'affaire
obtenir un accord

Les clés de compréhension du comportement
adopter une attitude gagnante

Les techniques des acheteurs
savoir déjouer les pièges

Méthodes pédagogiques :

Exposé, exercices, entraînement et études de cas
Chaque participant travaille sur son propre processus

Durée: 2 jours