



FORMATION NEGOCIATION COMMERCIALE

3U

Public Visé

Commerciaux, technico-commerciaux et futurs commerciaux de produits et/ou de services

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel
2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

LA PREPARATION : LES CLES D'UNE NEGOCIATION REUSSIE

- Différencier vente et négociation
- Analyser le contexte
- Dégager les priorités
- Définir sa stratégie de négociation
- Définir des objectifs clairs
- Déterminer le rapport de force
- Créer son schéma de points limites
- Etablir son plan d'entretien / plan d'actions

LES RÈGLES FONDAMENTALES DE LA NEGOCIATION

- Identifier les zones de négociation
- Sortir du dilemme prix : travailler sur les formes de son offre
- Optimiser son offre, connaître les contreparties à toutes concessions Les principales erreurs à éviter
- Bâtir une argumentation percutante
- Argumentation rationnelle
- Argumentation personnelle

DÉFINIR SON STYLE D'ACTION

- Tester son style de négociation
- Travailler les aspects comportementaux de sa négociation
- Développer son assertivité
- Changer la nature de la négociation

NÉGOCIER C'EST EN DÉCRYPTER LES MESSAGES

- Distinguer la demande réelle et apparente
- Contrer les pièges de l'acheteur
- Situer et se placer dans les circuits de décision
- Analyser les ressources de chaque partie prenante
- Traiter les situations difficiles (méthode DESC)

Objectifs pédagogiques

- Améliorer votre capacité à vendre, en sachant sauvegarder les marges et mieux défendre les prix,

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : 3U-20240223

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

- Développer vos capacités à vous affirmer dans les situations de négociation difficiles,
- Développer votre force de conviction et de proposition avec une démarche rigoureuse d'argumentation et une communication efficace,
- Savoir s'adapter et mettre en place les stratégies gagnantes dans vos conduites de négociation, en structurant vos entretiens de la préparation à la conclusion d'un accord

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode active s'appuyant sur l'expérience et les pratiques des participants
- Apport de connaissances et apprentissage de techniques
- Tests permettant de mieux cerner votre profil et vos points d'efforts ou axes d'amélioration : « votre comportement en situation de négociation/vente », « quel type de négociateur êtes-vous ? », « êtes-vous affirmé ? », « êtes-vous stressé ? »
- Ateliers pratiques : élaboration d'outils (supports de préparation d'entretien de négociation, plan de questionnement, argumentaire, liste d'objections dossiers clients), exercices
- Livret pédagogique

Qualification Intervenant(e)s

Consultant en Performance commerciale

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR