

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

MV03

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Exploiter de façon intensive les techniques de négociation par la mise en situation • Professionnaliser sa démarche pour obtenir des accords gagnant-gagnant • Se redynamiser et exploiter son potentiel

Profil Stagiaire(s)

commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables des ventes, chefs de projet ayant à gérer des situations de négociation avec des clients ou partenaires

Pré-requis

maîtriser les techniques de vente, pratiquer la négociation pour profiter au mieux de cette formation

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est assurée par un expert de la négociation commerciale



PROGRAMME

Faire le point sur sa pratique en matière de négociation

Identifier ses qualités et ses axes d'amélioration : à partir des clés de réussite d'une négociation

Analyser les raisons de ses réussites et de ses difficultés

S'affirmer dans la négociation

Construire sa grille de préparation

Lister ce qui est important de savoir ou d'aller chercher

Définir sa stratégie

Etudier un cas qui sera mis ensuite en pratique

S'entraîner au démarrage des entretiens de négociation

Respecter une démarche structurée

S'affranchir de la technique pour :

. être sur les enjeux

. être disponible pour son interlocuteur

Garder la maîtrise de l'entretien en toutes circonstances

S'entraîner à la collecte d'informations déterminantes

Collecter les informations capitales pour la suite de la négociation

Instaurer la confiance pour obtenir des informations nécessaires

Faire exprimer les informations liées aux critères de choix du client

Faire valider sa compréhension et approfondir

S'entraîner au jeu des concessions/contreparties

Appliquer les principes de la négociation

Rester ferme :

. en donnant de la valeur à la solution

. en préservant la relation

Utiliser l'objection comme une occasion de mieux connaître les freins du client

Enchaîner logiquement vers la conclusion

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- identifier les manipulations

- déjouer les manipulations

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

2 - 3 sept. 2021 : Paris / A Distance

4 - 5 nov. 2021 : Paris / A Distance

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

MV03

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Groupe restreint pour favoriser les mises en situation de tous les participants et des débriefs individualisés avec des conseils personnalisés.

Révision des bases de la négociation par les mises en situation, enregistrements vidéo et analyses séquence par séquence.

2 jours de travail intensif et pratique

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Cette formation fait partie de :

- Relation Client et Vente à Distance (Parcours pro certifiant*)