

Oser négocier avec audace !

tirer profit du jeu subtil de la négociation commerciale

Public

- Tout commercial, vendeur ou télévendeur
- Tout secteur

Prérequis

- Maîtriser les techniques de vente



Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Se préparer à une négociation avec un mental de gagnant
- Conduire une négociation pour s'inscrire dans un partenariat donnant-donnant
- Rester ouvert face aux tentatives de déstabilisation

Modalités et durée

- Présentiel d'1 jour
- Module adaptable à votre enjeu et à votre contexte
- Au choix : présentiel ou mixte

Prix

- 1 650€ HT
- 1-2-3 possible ! est porté par ITG Formation pour toute demande de prise en charge par un opérateur de compétences (OPCO, ex-OPCA). Nous vous invitons à vous rapprocher de votre OPCO pour identifier les critères de prise en charge ou de votre entreprise pour une prise en charge possible sur le plan de développement des compétences. Nous vous remercions de nous préciser avant établissement du devis le mode de financement prévu pour votre projet de formation.

SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry - 92410 Ville d'avray - 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 - RCS : NANTERRE - NAF : 7022Z

Pédagogie

- Apports et transposition dans son univers
- Matrices de préparation
- Temps de production en groupe
- Micro-situation et jeux de rôles

Documentation remise

- Lien Parcooro ou Padlet présenté en début de présentiel : vidéo, bibliographie, support stagiaire, articles...

Évaluation des compétences

- E amont : questionnaire d'auto-positionnement
- En cours de formation : évaluations formatives
- En aval : questionnaire d'évaluation de la qualité de la formation et de la progression des acquis



SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry - 92410 Ville d'avray - 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 - RCS : NANTERRE - NAF : 7022Z

LE PROGRAMME

1- Je prépare ma négociation

- Analyser le contexte et les enjeux des 2 parties
- Anticiper les concessions attendues par le client
- Définir mes objectifs et mes marges de manœuvre



2- Je maîtrise les étapes d'un entretien de négociation

Face à une demande de concession

- Annoncer avec décontraction le prix de départ
- Utiliser mes points forts pour légitimer le prix sans me laisser paralyser par l'enjeu
- Détourner l'acheteur du nerf de la guerre en le questionnant sur ses enjeux et ses contraintes
- Avancer naturellement vers une demande de contrepartie
- Consolider avec une solution créative pour obtenir une situation donnant-donnant
- Échéancer une date de signature

3- Je m'entraîne face à un client difficile

- Garder l'échange ouvert
- Déjouer les tentatives de déstabilisation

Après le présentiel

- **Option 1** : suite à la mise en œuvre en situation de travail, visio de 2 heures « retour d'expérience opérationnelle » - prix : 500€ HT
- **Option 2** : programme de renforcement WhatsApp avec un défi par semaine pendant 2 mois pour stimuler la mise en application - prix : 350€ HT