



EffiSkill
FORMATION PROFESSIONNELLE

Négocier avec succès, techniques et comportements

Code : VEN-20

Durée : 2J /14H

Prix/Per. : 950 € HT

Groupe de : 6 max

Formateur :

Consultant expert en relation client et techniques de vente. Formateur confirmé.

Objectifs :

Maîtriser une méthode éprouvée et les règles fondamentales pour mener des négociations commerciales avec succès

Profil stagiaire :

Technico-commerciaux, responsables comptes clés devant négocier des contrats, marchés avec justesse et forts enjeux

Pré-requis :

Avoir une première expérience de la vente

S'INSCRIRE

www.effiskill.com

Parc d'activités Sacuny,
256 Av. Marcel Mérieux
69530 Brignais

infos@effiskill.com
Tél. : 04 72 18 51 18
Fax : 04 72 18 51 42

La négociation en face à face ne s'improvise pas ! Cette formation vous propose de maîtriser les différentes étapes d'une négociation, les stratégies possibles et leurs mises en œuvre pour améliorer vos résultats. Egalement, la dimension comportementale et émotionnelle d'un entretien est prise en compte pour développer sa capacité d'influence, de discernement et mieux résister aux pressions.

Compétences visées :

- ✦ Connaître les différentes étapes incontournables d'une négociation
- ✦ Savoir justifier le prix, vendre la valeur ajoutée pour défendre sa marge
- ✦ Maîtriser les aspects psychologiques d'une négociation en face à face

Programme :

Les différents types de négociation :

Que signifie gagner en négociation ?
Dépendance et interdépendance du négociateur.
L'importance relative du prix.

Préparation de la négociation :

Que doit-on préparer et comment ?
Déterminer les enjeux et les objectifs
Bâtir une stratégie et identifier la valeur ajoutée
Peaufiner l'argumentation, les questions.

Les techniques de négociation :

Gestion des concessions et contreparties
La notion d'exigence.
Osez dire « Non », le point de rupture.
La stratégie des paliers, les pivots factices.

Les étapes et les règles à respecter :

Le démarrage de la négociation.
La conduite de la négociation, créer une synergie gagnant / gagnant
La conclusion, finaliser un accord.
La gestion du temps, emporter la décision.

La dimension psychologique de l'entretien :

Les jeux de pouvoir, les manipulations, la pression relative aux enjeux
Identifier les différentes attitudes, gérer les réactions émotionnelles
Rétablir un climat favorable et être persuasif.

Choix pédagogiques :

Apports théoriques ponctués de nombreux exemples et d'études de cas.
Mise en situation.
Méthode participative et vivante.