

Négocier avec habileté et performance

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Établir sa stratégie commerciale et réaliser un plan de compte
- Préparer sa négociation : objectifs et contreparties adaptées à la situation
- Structurer ses propositions selon la logique argument-objection
- Mener avec succès la négociation
- Comprendre les objectifs, les attitudes/comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter
- S'approprier les notions financières pour négocier à haut niveau
- Conclure et développer une vision prospective de l'approche grands comptes
- Formaliser et verrouiller l'accord
- Définir un plan d'action de suivi

Pour qui ?

Tous commerciaux désireux de développer une expertise en négociation

Prérequis

Avoir une expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les entretiens de vente

Profil consultant animateur(s)

Expert en formation commerciale

Durée de l'atelier formation

2 jours soit 14 heures - Formation présentielle en salle

Programme de formation

- Les enjeux d'une stratégie commerciale adaptée à sa clientèle : Le CAPI
- Le plan d'affaires : Matrice ABC
- Le SWOT
- Les étapes clefs de la préparation d'une négociation
- Les éléments clefs d'une proposition commerciale attractive
- Le traitement des objections
- Les 3 C – Compromis – Concessions – Contrepartie

- Les profils de personnalité en lien avec une négociation réussie
- Les différentes tactiques de négociation adaptées au contexte
- Le verrouillage d'une négociation avec le plan d'actions et le suivi

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo- pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe

Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Guide de préparation d'une négociation - CAPI - 3 C- Etapes du cycle d'achats – Profil de négociateur