NEGOCIATION COMMERCIALE

Réf: AR-TE001

Objectifs :
Préparer et mener une négociation commerciale ; valoriser son offre pour défendre ses marges ; acquérir les techniques pour conclure plus rapidement les négociations

Pré-requis :
Aucun pré-requis nécessaire

Public :
Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaire, …

Nombre de stagiaires/session :
8 Pers. Max

Délais d'accès :
Nous contacter

2 Jours
14h présentiel

INTER
1050€* /Pers.

INTRA
Nous contacter

*Tarifs net de taxe

Formation 100% digitale grâce à la classe numérique possible sur demande

Méthodes mobilisées :
Cours théoriques & exercices pratiques

Modalités d'évaluation :
- Evaluation des acquis en cours et fin de formation à travers quizz, exercices pratiques, jeux de rôle, mise en situation, etc.
- Evaluation de satisfaction à "chaud" à la fin de la formation
- Evaluation à "froid" quelques semaines après la formation

À l'issue du stage, une attestation de fin de formation sera délivrée aux stagiaires ayant participé à la formation

Programme :

- **Différencier les types de négociateurs**
  - Les besoins et motivations des 4 profils de négociateur
- **Se préparer efficacement à la négociation**
  - Répertorier les outils (check-list, grille de préparation)
  - Constituer une stratégie pour se positionner
- **Améliorer son pouvoir de persuasion pour mieux convaincre**
  - Les 5 clés de la communication persuasive
  - Acquérir des outils pour convaincre
- **Déjouer les techniques des acheteurs professionnels**
  - Rester stable et gérer les imprévus de la négociation
  - Garder le leadership face à l'intimidation et la pression
  - Favoriser les techniques d'échange
- **Maîtriser les techniques de l'entretien clientèle**
  - Démystifier le gagnant-gagnant
  - Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord
  - Rassurer un acheteur fuyant

Artis Formation 2020 ©