



Formation Audit Conseil

MARKETING - COMMERCIAL

PREPARER ET REUSSIR SES NEGOCIATIONS

DUREE :

2 jours

PUBLIC :

Commerciaux,
managers de
commerciaux

MOYENS

PEDAGOGIQUES :

Une pédagogie
concrète et ludique,
brainstorming, sketches,
jeux de rôles, mise en
pratique.
Moyens humains :
Formateur expert dans
le domaine.

NOTRE PLUS :

SMV ACADEMY
Accompagnement
avant, pendant et
après la formation
par nos formateurs.

- 🔍 IDENTIFIER LES PREALABLES INDISPENSABLES
 - ▶ Bien se préparer à la négociation
 - ▶ Définir les différents types de négociations
 - ▶ Cerner les enjeux et objectifs
- 🔍 ANALYSER SES PROPRES MARGES DE MANOEUVRE
- 🔍 MIEUX CONNAITRE SON INTERLOCUTEUR ET SAVOIR ADAPTER SON COMPORTEMENT ET SA STRATEGIE
 - ▶ Analyser les différents types d'interlocuteurs
 - ▶ Identifier leurs attentes et motivations
- 🔍 MENER A BIEN LE PROCESSUS DE NEGOCIATION
 - ▶ Maîtriser les étapes et outils
 - ▶ Traiter et vaincre les objectifs
 - ▶ Eviter les impasses et blocages, gérer les situations conflictuelles
- 🔍 CANALISER LES « DIFFERENDS » ENTRE INTERLOCUTEURS
 - ▶ Vaincre la méfiance
 - ▶ S'affirmer sans agressivité
 - ▶ Résoudre les conflits
 - ▶ Identifier les signaux d'accord
- 🔍 FAIRE ADHERER ET CONCLURE UN ACCORD « GAGNANT GAGNANT »
 - ▶ Identifier la signification de l'engagement pour le client
 - ▶ Ouvrir la discussion et orienter le sujet sur de nouvelles affaires
 - ▶ Plan d'action personnel : prise d'engagements concrets pour préparer et réussir sa prochaine négociation
- 🔍 ELARGIR L'OFFRE

- **Evaluation de fin de formation**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :
- Être efficace et atteindre ses objectifs commerciaux

V1.31/8/2023