

Maîtriser les techniques pour négocier

« Négociation commerciale »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer à la négociation
- Intégrer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie
- Bâtir son argumentation et affûter ses arguments
- Ajuster son comportement en cours de négociation
- S'entraîner à négocier au quotidien



COMPETENCES VISEES

- ✓ Développer ses propres stratégies de négociation
- ✓ Utiliser les tactiques et méthodes les plus efficaces
- ✓ Faire face sereinement à toute situation de négociation
- ✓ Maîtriser les réflexes et qualités d'un bon négociateur
- ✓ Conclure une négociation par un accord gagnant-gagnant

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 - Se connaître pour bien négocier

- Prendre conscience de ses qualités et de ses défauts pour les utiliser
- Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
- Les enjeux d'une négociation : convaincre ou vendre ses idées
- Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- L'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

Module 2 - Préparer sa négociation

- Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs
- Se fixer un objectif de négociation et déterminer sa stratégie
- Lister ses arguments et définir sa marge de manœuvre
- Anticiper les moments forts de la négociation
- Les quatre étapes de la préparation
 - . Diagnostiquer le contexte de l'entretien
 - . Savoir se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
 - . Mettre en place une stratégie
 - . L'organisation de son entretien

Module 3 - Les stratégies de négociation

- Les techniques fondamentales de la négociation
 - . Le point par point
 - . Le donnant-donnant
 - . L'élargissement ...
- Le bilan et l'analyse de la négociation
- Traiter les objections et savoir sortir des blocages
- Les techniques de déstabilisation
- Les astuces pour devenir un bon négociateur
- Les techniques pour convaincre et le principe de la négociation gagnant-gagnant

Formation en inter (centre de formation)
Ou intra-entreprise

REF-VN001

Tarif : 1 260 €
(Petits déjeuners offerts)

Durée : 3 jours soit 21 heures

Public visé : Cadre, Manager, Chef de projet, Gestionnaire

Prérequis : Il est recommandé de maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente

Participants : 4 à 8 stagiaires

Formateur

Compétences en technique de vente et négociation commerciale. Formateur ayant une expérience significative dans le cadre de la formation professionnelle d'adultes.

Méthode pédagogique et technique

Alternance théorie / pratique.
Mises en situation à partir de jeux de rôles inspirés de situations de travail. Ateliers de formation avec exercices pratiques et opérationnels.
Supports de cours
Utilisation du paperboard numérique & de l'écran tactile.

Evaluation et suivi de la formation

Entretien d'évaluation du stagiaire en début de formation.
Suivi de l'exécution de la formation par la fiche de présence signée par le stagiaire et le formateur par demi-journée.
Evaluation tout au long de la formation par des questionnaires-test avec autocorrection et jeux pédagogiques.

En fin de formation

- Evaluation du transfert des acquis
- Questionnaire de satisfaction à renseigner
- Attestation de formation



SAS PARTNERS CONSULTING

Immeuble Côté Mer – Rue de l'Industrie – ZI Jarry, 97122 BAIE-MAHAULT

☎ 0590 86 42 41 - contact@partnersconsulting-gp.com

Siret : 828 288 68800025- APE : 8559A - Déclaration d'activité : 01973126197