

MÉTIERS

Répondre aux attitudes, conduire et conclure une négociation- Présentiel

PRÉSENTATION | Cette formation a pour objectif de donner aux stagiaires les compétences nécessaires à prendre conscience de son rôle commercial dans sa fonction de magasinier, vendeur en magasin ...

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> 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, affûter ses arguments et ajuster son comportement en cours de négociation.
PRÉ-REQUIS	Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente
PROGRAMME	<p>Se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ; Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre. <p>Préparer sa négociation commerciale avec méthode</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ; Connaître les quatre étapes de la préparation. <p>Diagnostiquer le contexte de l'entretien</p> <ul style="list-style-type: none"> Savoir se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs ; Mettre en place une stratégie ; L'organisation de son entretien. <p>Maîtriser les stratégies de négociation commerciale : s'approprier les phases</p> <ul style="list-style-type: none"> Appliquer les techniques fondamentales de la négociation commerciale ; Faire le bilan et l'analyse de la négociation ;

	<ul style="list-style-type: none"> • Traiter les objections et savoir sortir des blocages ; • Connaître les techniques de déstabilisation ; • Enoncé des astuces pour devenir un bon négociateur ; • Savoir appliquer les techniques pour convaincre et le principe de la négociation gagnant-gagnant.
PUBLIC	Managers, Cadres, Chefs de projet, Gestionnaires
INTERVENANT	Formateur spécialisé avec expertise de terrain
RESPONSABLE DE FORMATION	Alain PANOT
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<p>Nombre de participants maximum : 10</p> <ul style="list-style-type: none"> • Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques ; • Animation et présentation du contenu sur supports informatique, le support de cours sera dématérialisé et transmis par e-mail ; • Développement pédagogique à partir de cas concrets pour évoquer des situations rencontrées par les participants dans le cadre de leurs activités habituelles ; • Clôture après questionnaire et mesure de la satisfaction en fin de formation.
VALIDATION	Certificat de réalisation.
DURÉE	2 jours (14heures)
LIEU & DATE	À déterminer
COÛTS ET MODALITÉS	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité (y compris pour les personnes en situation de handicap), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.