



NOVINSTITUT

NÉGOCIATION

Acquérir les techniques et les stratégies pour réaliser une négociation commerciale efficace.

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Ref. : PR3319648930

Date de mise à jour : 2023-06-29

Prix : 1390 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation.
- Analyser les intérêts des parties prenantes lors d'une négociation.
- Appliquer des stratégies de négociation efficaces.
- Utiliser des techniques de communication persuasives pour influencer positivement lors d'une négociation.
- Gérer les objections et les conflits lors d'une négociation.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Commercial
- Technico-commercial
- Ingénieur d'affaires

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

1. Les différentes techniques de négociation

- Négociation commerciale (En cycle de vente court / en cycle de vente long)
- Pourquoi et quand négocier ?
- La clé de la réussite : une bonne préparation
- La négociation : côté vendeur (l'attitude, la méthode, les outils)
- La négociation : côté client, côté acheteur (l'acheteur professionnel)
- Les types de négociation (négociation compétitive, négociation coopérative)
- Les techniques majeures de négociation
- Les leviers de la négociation

2. LES 7 ETAPES DE LA VENTE : La méthode de vente P.R.E.C.I.S.E

- Préparation
- Relation (La règle des 5x20, la méthode O.P.A)
- Explorer (le questionnement, l'écoute active, une attitude gagnante, les techniques de reformulation)
- Conseiller ou « Argumentation » (la méthode CAP, conseil de PRO)
- Influencer (le traitement des objections, la méthode SACRE)
- Sécuriser
- Engager

3. Les différents profils d'interlocuteurs, la psychologie du client

- La méthode SONCAS(E)
- La méthode CAB SONCAS

4. Conclusion dans la négociation

ORGANISATION

Équipe pédagogique : Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats : Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources techniques et pédagogiques : Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Délais et modalités d'accès à la formation : Prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail. Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (entre 2 et 8 semaines à réception du devis validé). En visio via les plateformes Teams, Zoom ou autres outils de partage d'écran. En présentiel dans votre organisation, sur vos ordinateurs.

Accessibilité : Nous veillons à ce que les lieux mis à disposition pour la réalisation des formations présentielles puissent être accessibles à tous types de bénéficiaires. Merci de nous informer en amont si une situation de handicap se présente afin que nous adaptions au mieux le lieu de formation. Les sessions en e-learning et visioconférence sont accessibles à tous publics.

QUALITÉ DES FORMATIONS

0 apprenant. Aucun avis de satisfaction.