



Performer dans la négociation commerciale

Tactiques et comportements à adopter – 2^{ème} niveau



14 heures
2 jours



Lieu de formation
Dans votre entreprise.
Au centre de formation.



Objectifs



Pour qui ?

- ▶ Commercial expérimenté souhaitant perfectionner son approche de la négociation.
- ▶ Responsable comptes clés régional, national.
- ▶ Responsable Grands Comptes.



Prérequis

- ▶ Avoir une bonne pratique de la négociation à enjeu.
- ▶ La formation « Performer dans la négociation commerciale – Les 6 étapes indispensables – 1^{er} niveau ».



Enjeux

- ▶ Se perfectionner.



Points forts de la formation

- ▶ Le début de la formation fait le point et donne à chacun la possibilité de mettre en évidence ses pratiques de négociation.
- ▶ Les méthodes et les comportements sont travaillés en parallèle pour accélérer l'acquisition de réflexes dans les négociations à fort enjeu commercial.
- ▶ La formule centrée sur la pratique, permet à chaque participant de trouver des réponses adaptées à ses problématiques spécifiques.



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-09-2

Découvrez le programme
de formation générique





Programme

J'apprends et je m'entraîne avec le groupe

1^{ère} étape : Préparer sa tactique de négociation

- ▶ Repérer le niveau d'enjeu pour son client.
- ▶ Repérer le niveau d'enjeu pour soi et son entreprise.
- ▶ Identifier les interlocuteurs impliqués chez le client.
- ▶ Apprendre à connaître la personnalité de négociateur de son client / prospect.

2^{ème} étape : Rétablir le rapport de force dès le début de la négociation

- ▶ Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
 - Le temps ;
 - Le choix ;
 - Le poids ;
 - L'influence ;
 - L'information ;
 - La sanction.
- ▶ Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
- ▶ Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de force en négociation.

3^{ème} étape : Faire valoir ses arguments avec assertivité

- ▶ Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- ▶ S'approprier les réflexes gagnants d'affirmation de soi.
- ▶ Surmonter trois types de difficultés en négociation :
 - Mur de pierre ;
 - Attaque agressives ;
 - Manipulation.

4^{ème} étape : Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement

- ▶ Repérer et désamorcer ses propres croyances négatives en matière de négociation.
- ▶ Repérer celle de son interlocuteur.
- ▶ Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal