

OPTIMISEZ VOS RESULTATS COMMERCIAUX DANS LA DUREE

EVT042

Public

Commercial, technico-commercial, chargé de clientèle, chargé d'affaires expérimentés

Pré-requis

Aucun

Durée

2 jours - 14 heures

Modalités

Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

Résultats Attendus

- Maîtriser les règles de la négociation commerciales afin d'être plus performant dans sa relation

Objectifs Pédagogiques

- Préparer des objectifs gagnants
- Elaborer une stratégie de valorisation de ses marges
- Evaluer et intégrer les objectifs de l'acheteur
- Mener la négociation jusqu'à la signature d'un accord engageant

Méthodes Pédagogiques

- Apports théoriques
- Cas pratique
- Mise en situation
- Analyse du vécu et débat
- Simulation training vidéo
- Plan d'action individuel

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et lieux

Agen => 12-19/06
01-08/12

Périgueux => 16-17/10

Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

Tarifs

OPTIMISEZ VOS RESULTATS COMMERCIAUX DANS LA DUREE

EVT042

Programme

PREPARER SA NEGOCIATION

- Définir un objectif de négociation accessible et ambitieux
- Etablir une latitude de négociation cohérente
- Connaître les enjeux de la négociation pour les 2 parties
- Garder la maîtrise du temps

MAITRISE DES REGLES ESSENTIELLES DE LA NEGOCIATION GAGNANTE

- Déterminer et défendre sa proposition initiale
- Avoir le réflexe de la contrepartie face à toute demande de concession
- Savoir dire « non » avant d'ouvrir sur une discussion

TRAVAILLER LES ASPECTS COMPORTEMENTAUX ET CONSERVER LA MAITRISE DE SOI

- S'adapter au style de votre interlocuteur
- Faire face à l'agressivité potentielle
- S'affirmer et savoir résister tout en préservant la relation

ENTRAINEMENTS

Entraînement intensif à la négociation au travers de mises en situation filmées.

- Afin de donner plus d'impact et de réalisme aux entraînements intensifs, il est demandé aux stagiaires de venir à cette formation avec des dossiers réels en cours de négociation. Dans la limite d'une certaine confidentialité.