



PUBLIC

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



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours - 14 heures



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

» RÉSULTATS ATTENDUS

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

» OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Établir un diagnostic des pratiques de négociation actuelles
- Affirmer vos capacités de négociation
- Apprendre à dire « non »
- Obtenir des contreparties

» MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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



DATES ET LIEUX

- Agen
14-21 juin
02-09 décembre
- Périgueux
17-18 octobre



TARIFS

- Tarif : 630 € HT - 756 € TTC



INTERVENANT

Olivier CUSSAC
Stéphanie BOUYER



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

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.