



Négociation

Réussir à court terme et consolider à long terme

Réussir un joli coup, et sortir vainqueur d'une négociation est un sentiment grisant. Mais si c'est une vente « One-shot » parce que le client a l'impression de s'être fait avoir, vous serez deux perdants. L'objectif de ce stage est de faire bien sûr acquérir les outils de la négociation, mais aussi d'apprendre à capitaliser sur un partenariat solide et durable qui vous rapportera tellement plus dans le temps.

Objectifs

- Maîtriser les techniques de négociation
- Adapter les comportements efficaces

Contenu et déroulement

Introduction

- Présentation du module de son déroulement
- Quiz de positionnement
- Présentation, tour de table des attentes & retour d'expérience

Le prix et nos barrières psychologiques

Objectif : Comprendre la perception du prix et identifier ses propres freins psychologiques.

- La perception de chacun face au prix
- Les 6 faits cruels sur le prix
- Nos barrières psychologiques

Analyser la situation

Objectif : Adopter la stratégie de négociation adaptée au profil de son interlocuteur.

- Les stratégies de négociation
- Les profils de négociateur et les comportements adaptés

Les zones de négociations

Objectif : Structurer sa zone de manœuvre et équilibrer concessions et efforts.

- Nos stratégies face à la concurrence
- Les zones fixes et les zones variables
- L'équilibre concessions /efforts

Aboutir à un compromis

Objectif : Construire un compromis gagnant en impliquant l'interlocuteur et en sécurisant les engagements.

- Aborder un comportement constructif
- Impliquer son interlocuteur dans la recherche de compromis
- Valider les engagements

Conclusion

- Plans d'action
- Tour de table
- Quiz de positionnement
- Evaluation à chaud et à froid

Le plus Pédagogique

- La prise de conscience : des études de cas, jeux de rôles ou des quizz permettant aux participants de prendre conscience de l'écart existant entre ce qu'ils font et ce qu'ils devraient faire.
- L'apport de connaissance : amener, guider les participants à trouver par eux-mêmes les solutions pour une meilleure adhésion
- L'application : rendre capable les participants d'appliquer les solutions grâce à des mises en situation ou d'exercices.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse aux commerciaux, acheteurs, managers et chefs de projet

En groupe de 5 à 8 personnes

LIEU & DURÉE

Présentiel - intra-entreprise

2 jours

BUDGET

Contactez-nous

FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé dans le commercial et la vente

ACCESIBILITÉ

<https://www.envoll.fr/pages/handicap>

Commercial