

La négociation commerciale

2 jours

CIAL05



Objectifs

Etre à même de mieux négocier dans le cadre d'une relation commerciale

Pré requis

Avoir des connaissances en vente

Public concerné

Commerciaux / Acheteur

Principes pédagogiques

Méthode interactive
Exercices d'application
(Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise)

Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la formation

1. Se connaître et se préparer .

- Se situer dans la négociation avec la carte mentale de la négociation.
- Connaître les enjeux
- Les attitudes de négociations : repérer son comportement
- Mettre en place les conditions de réussite de la négociation développer la capacité à négocier.
- Mettre l'écoute active au service de la négociation
- Maîtriser son périmètre de négociation
- Préparer son argumentation
- Envisager les objectifs de l'autre et préparer une contre argumentation
- Faire des hypothèses hautes et basses et préparer une MESORE

2. L'entretien de négociation

- Se présenter
- Comprendre les motivations du client
- Détecter le pouvoir décisionnelle de l'interlocuteur
- Entraînements pratiques.
- Les cas difficiles
- Conduire un entretien sur un mode gagnant

Elythe Aix en Provence

6 Allée des banquiers - Actimart
13 851 Aix en Provence Cedex 3

Elythe Paris

26 rue de L'Exposition
75 007 Paris

Tél : 04 42 24 29 03

Fax : 04 42 24 38 13

Email : info@elythe.com

Web : www.elythe.com