



LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

Objectifs : Acquérir les principes généraux de la négociation. Etre en capacité d'élaborer des stratégies de Négociation. Savoir anticiper et s'adapter aux différentes situations de négociation. Apprendre à conclure une négociation.

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Vendeur et commercial
Aucun prérequis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Attestation de fin de Formation.
Evaluation.

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. la négociation

- Mettre en place les conditions de réussite de la négociation
- Développer la capacité à négocier
- Mettre l'écoute active au service de la négociation
- Maitriser son périmètre de négociation
- Préparer son argumentation
- Envisager les objectifs de l'autre et préparer une contre argumentation
- Identifier les points négociables et non négociables
- Utiliser un discours positif
- Savoir dire non
- Faire des hypothèses hautes et basses

2. L'entretien de négociation

- Se présenter
- Comprendre les motivations du client
- Conduire un entretien sur un mode gagnant
- Conclure l'entretien