LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS :

Connaître les processus à l'œuvre dans une relation acheteur/vendeur, acquérir les techniques de négociation et s'entraîner à les mettre en œuvre : comprendre les fondamentaux de la négociation, préparer sa négociation, maîtriser les techniques d'expression et les étapes clés de la négociation

PROGRAMME :

Comprendre les fondamentaux de la négociation

- Les conditions d'une bonne négociation
- Les caractéristiques d'une négociation réalisable
- Les mécanismes relationnels

Préparer sa négociation : processus et stratégie

- Définir les enjeux et les objectifs de la négociation
- Décider d'une stratégie adaptée à la situation
- Définir les points négociables
- Analyser les enjeux et le profil de ses interlocuteurs
- Les alternatives en cas de rupture de la négociation

Maîtriser les techniques d'expression

- L'assertivité : s'affirmer dans les situations difficiles
- La structure d'une présentation réussie
- Savoir se sortir des blocages
- Négocier gagnant/gagnant
- Gérer la phase d'accord

Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Les phases du déroulement de la négociation
- Démarrer une négociation
- Clarifier ses propositions et les argumenter
- Réagir aux contre-propositions et manier les concessions
- Marquer les accords et conclure la négociation

À SAVOIR

Dispositif

Inter – Intra

Public :
Ingénieurs d'affaires, commerciaux, technico-commerciaux et toute personne appelée à participer à des négociations

Pré requis :
Maîtriser les fondamentaux de la vente

Modalités pédagogiques :
Apports théoriques, autodiagnostics et simulations. Les techniques et les méthodes sont expérimentées pendant la formation sur des cas pratiques
Présentiel – Distantiel

Moyen d'encadrement :
L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :
Mise en situation

Validation :
Certificat de réalisation et attestation des acquis

Modalités d'obtention de la certification :
Épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

Organisation

Durée : 2 jours

Conditions tarifaires :
En intra : nous contacter
En inter : voir calendrier et tarifs

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21
formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ
aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*