



Négociation commerciale

OBJECTIF DE LA FORMATION: Préparer efficacement ses négociations pour conclure des accords profitables. Être en mesure de présenter les différents éléments du prix pour mieux défendre ses marges. Savoir résister à la pression des acheteurs et des prospects. Obtenir une contrepartie à toute concession.

POINTS FORTS DE LA FORMATION: Excellente occasion d'échanger avec d'autres professionnels sur des problématiques communes

RÉSULTATS ATTENDUS: Permettre aux stagiaires l'apprentissage, l'entretien et le perfectionnement des connaissances

CERTIFICATION: Attestation de formation

DURÉE DE LA FORMATION: 14h

LANGUE: Français

ENCADREMENT FORMATEUR: Ordinateurs, vidéoprojecteur, Encadrement d'un formateur expérimenté, supports de cours (Mis à disposition par Formation Stratégique).

PUBLIC VISÉ: Responsable commercial, commercial, technico-commercial.

PRÉ REQUIS: Parler et comprendre le français

SUIVI - ÉVALUATIONS: Suivi et sanction de la formation : feuille de présence, attestation individuelle de fin de formation et avis post formation. Appréciation de l'acquisition des compétences et de l'atteinte des objectifs par le formateurs tout au long de la formation (exercices, quizz oral et écrits ...). Mesure de la qualité globale de la formation, de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la pratique professionnelle par le stagiaire : enquête de satisfaction à chaud

MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES: Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique. Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et analyse sur le terrain de l'environnement de travail des stagiaires

ACCESSIBILITÉ: Personne en Situation d'Handicap Bienvenue. Un accompagnement spécifique peut être engagé. Notre référent handicap est à votre disposition au numéro indiqué dans nos coordonnées.

LIEU DE LA FORMATION

Votre formation peut se dérouler sur votre site ou bien sur l'un de nos différents centres dans le Gard (30) et l'Hérault (34)

Formation Stratégique MONTPELLIER: 13 Rue de la garrigue 34130 Mudaison

Formation Stratégique ALES: 215, Chemin du Réservoir 30140 BAGARD

Formation Stratégique NÎMES CENTRE: 33 Rue Favre de Thierrens, 30000 Nîmes

Formation Stratégique NÎMES-CAVEIRAC: 231 Chem. du Sémaphore, 30820 Caveirac

INTRA entreprise: dans vos locaux ou selon convenance.

CONTENU DE LA FORMATION

Contexte de la négociation BtoB

Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.

Connaître et dérouler son cycle de vente

Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.

Cycle de vente face au cycle d'achat.

Défendre son cycle de vente.

Techniques pour s'affirmer et convaincre.

Elaborer une grille de négociation

Entrer dans une logique de concession/contrepartie.

Elaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.

Anticiper le refus

Identifier les objets de négociation autres que le prix.

Déjouer les techniques des acheteurs professionnels

Rester stable et gérer les imprévus de la négociation.

Garder le leadership face à l'intimidation et la pression.

Favoriser les techniques d'échange.

Maîtriser les techniques de closing efficace

Démystifier le " gagnant-gagnant ".

Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.

Rassurer un acheteur fuyant.

Technique de l'enchaînement logique.

Reformuler les points d'accord et de douleurs.

Formaliser l'accord

Anticiper la suite de la négociation.

Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.

Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.

Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?

Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.

Synthèse et plan d'actions

Principes qui mènent les négociations au succès

Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée.

Contact@formationstrategique.fr

Site principal MONTPELLIER : 04.67.92.15.56

13 Rue de la garrigue, 34130 MUDAISON

Siège ALES : 04.66.24.98.44

217, Ch. du Réservoir, 30140 BAGARD

SAS au Kal-7800 € / RCS 484 937 933 00022 / TVA FR.51 484 937 933 / NAF 7022Z. N° Déclaration Prest. Formation : 91-30-02586-30

TOSA® Centre Agréé

