Convaincre et gagner sa négociation commerciale en toute situation

Referenz: MAN013 Kategorien: MANAGEMENT, EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN

SPRACHE(N):

FR

DAUER:

2 TAG(E)

SCHULUNGSEINRICHTUNG :

EUROCONSEILS

ZIELE

Nombreuses sont les personnes qui, même occasionnellement, se retrouvent dans la peau du vendeur ou d'un acheteur. Quelles techniques utiliser pour sortir gagnant d'un processus qui ne s'improvise pas mais qui rapporte ?

Les candidats apprennent à :

- Définir les phases clés et préparer efficacement leur argumentation.
- Pratiquer les techniques et utiliser les outils de négociation.
- Développer leurs performances.

Personnes concernées :

- Commerciaux,
- Responsables clientèle,
- Acheteurs et tout cadre étant amené à négocier un devis

INHALT

CONTENU DE LA FORMATION

IDENTIFIER LES ENJEUX

- Définir son style
- Situer les enjeux et les rapports de force
- Construire un dossier « béton »
- Les différents types de négociations : faire le bon choix

PRÉPARER EFFICACEMENT SON ARGUMENTAIRE

- Comprendre les besoins de l'entreprise
- Hiérarchiser les objectifs
- Construire son argumentaire
- Déterminer les différentes phases de la négociation

PRÉPARER LE DOSSIER

- Intégrer les éléments techniques
- Préparer les éléments financiers : analyse de la valeur, étude de la concurrence

CONDUIRE SA NÉGOCIATION EN TOUTES SITUATIONS

- S'initier aux outils d'analyse comportementale
- Maîtriser l'aspect psychologique
- S'approprier les différents outils et méthodes : PNL, PCM, Sonca
- Évaluer les forces et faiblesses de chaque partie
- Conduire l'entretien :
  - Organiser la prise de contact et piloter l'entretien.
  - Savoir vendre ses objectifs.
  - Savoir conclure : quand et comment ?
- S'initier à des cas de négociations difficiles
- Faire progresser la situation, dénouer les situations de blocage, interrompre l'entretien.

PÄDAGOGIK

Des mises en situation et jeux de rôle renforcent l'opérationnalité de cette formation.

Chaque participant s'entraîne intensivement à la préparation et à la conduite de son argumentation.

L'étude détaillée des différentes phases, méthodes et outils est réalisée au travers de cas concrets

ANFORDERUNGEN

Pas de prérequis nécessaires.

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise