

Négociation commerciale : développer sa stratégie de communication

Référence : MAN017

Catégories : **MANAGEMENT**, **ACHAT-VENTE-FINANCES**

LANGUE(S) :



FR

DURÉE :

2 JOUR(S)

ORGANISME DE FORMATION :

EUROCONSEILS

OBJECTIFS

- Acquérir une dimension psychologique et communicative.
- Baser sa stratégie sur la connaissance de l'autre.
- Etablir une relation de confiance.
- Savoir gérer les situations difficiles
- Comprendre les besoins internes et les « vendre » auprès du client

CONTENU

Les commerciaux doivent gérer aussi bien des clients en aval de l'entreprise que des clients internes au sein même de l'entreprise.

Ils sont aussi l'image de l'entreprise auprès des clients.

Face à tous ces défis, le vendeur n'est pas toujours préparé aux différentes techniques de communication et à l'approche psychologique.

Les conflits doivent être pris en compte, mais surtout évités ! Permettant un accord win/win : client/fournisseur.

SAVOIR SE GÉRER

- Maîtriser son expression.
- Savoir persuader.

SAVOIR GÉRER L'AUTRE

- Développer un climat relationnel.
- Savoir découvrir l'autre.
- Résoudre les problèmes et les conflits.

SAVOIR GÉRER LA SITUATION

- Découvrir les risques majeurs en négociation.
- Comprendre les situations de blocage.
- Avoir l'esprit de négociation.
- Mettre en œuvre les stratégies et tactiques de négociation.
- Tenir compte des négociations passées pour améliorer les négociations futures.

NEGOCIER EN SITUATION REELLE

PÉDAGOGIE

Apports théoriques, réflexion personnelle, démonstration, exercices d'appropriation en sous-groupes, négociation en situation.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis nécessaires.

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise