

La négociation

Public concerné

- Les dirigeants, acheteurs, commerciaux ou collaborateurs amenés à accroître son efficacité dans les faces à faces de la négociation

Objectifs pédagogiques

- Structurer et maîtriser ses entretiens Clients / Prospects
- Mieux défendre ses prix / ses Marges et optimiser le traitement des objections
- Travailler les techniques de négociations
- Développer ses qualités personnelles: attitudes et comportement commercial, positionnement, écoute...

Programme : 1/ L'argumentaire dans le rendez-vous commercial (1 jour)

- L'importance de la préparation
- La construction de l'argumentaire selon CAB
- L'objectif du rendez-vous
- Notre communication non verbale
- Les questions de découverte
- Le rendez-vous
- Le traitement des objections en rendez-vous
- L'intégration de l'argumentaire
- La conclusion du rendez-vous
- La communication orale

2/ La négociation commerciale (1jour)

- Les différentes techniques de négociation
- 5 attitudes clés dans toute négociation
- Entraînement à négocier dans notre métier
- Négocier face à plusieurs interlocuteurs
- La défense du prix
- Les outils de conclusion
- La haute pression
- L'attitude face à l'annonce d'une affaire perdue

3/ L'accompagnement individuel (2 heures par participant)

- Lors de rendez-vous individuels de 2h, nous reviendrons sur les points de la formation en soulignant les points forts de chacun mais aussi en travaillant les points d'amélioration.
- Nous aborderons les argumentaires spécifiques et pourrons dans certains cas conduire, en binôme, des entretiens clientèles

La négociation

Les + CHASTEL

- + €
- + Des plans d'action personnalisés
- + Un véritable coaching individuel
- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive Formateur expert en négociation
- + Travail personnel actif et concret entre les journées de formation et d'accompagnements individuels
- + La naissance d'un langage commun compris de tous

Les conditions d'organisation

- Nous consulter pour les tarifs