

Initiation à la négociation

Public concerné

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

Prérequis

 Aucun

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...

Les + de 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

Programme

1/ Le face à face

L'importance de la préparation

L'objectif du rendez-vous

La synergologie

Les positions de conflit

Les étapes de la négociation

Le traitement des objections en rendez-vous

L'intégration de l'argumentaire

La conclusion du rendez-vous

La communication orale

2/ La négociation commerciale.

Les différentes techniques de négociation

Les 10 tactiques 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

Modalités d'évaluation :

Les étapes du rendez-vous et les techniques de communication orale