

La négociation de haut niveau

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/ 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

Modalités d'évaluation :

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