

Techniques de vente | Réussir ses négociations | Niveau 2

2 jours (14h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 29/11/2024

À partir de 880€ NET

Parcours négociation commerciale - Phase 2 - mener des négociations

Objectifs

- Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu
- Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs
- Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale

Compétences visées

- Définir une stratégie de négociation et la mettre en application
- S'adapter à son interlocuteur

Public

Toute personne souhaitant acquérir et développer des compétences dans le domaine de la négociation commerciale

Prérequis : Avoir suivi la formation phase 1 « techniques commerciales » ou pratiquer au quotidien les techniques de vente

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Les clés d'une négociation réussie

- Les principes fondamentaux
- La préparation
- Préparer la négociation du point de vue du client
 - Repérer les enjeux et positionner le compte sur son marché
 - Identifier la stratégie du compte, mettre au clair son organisation

Techniques de vente | Réussir ses négociations | Niveau 2

- Imaginer une stratégie d'approche et bâtir sa revue de compte
- La conduite
- La clôture
- Comment élaborer une architecture de négociation efficace ?

Découvrir le monde secret de l'acheteur

- Les différentes motivations des acheteurs
- L'art du questionnement
- Mieux comprendre le métier de l'acheteur
- Connaître son client au-delà de l'évidence
- L'impact de l'organisation : GRID (Global Research Identifier Database)

Vous avez dit négociation ? Quel négociateur suis-je ?


- Comment ma personnalité peut influencer sur le cours de ma négociation ?
- Autodiagnostic : identifier son style de négociation et son niveau d'assertivité

Comment déjouer les pièges des négociateurs professionnels ?

- Identifier les pièges : bluff, insulte, mensonge ?
- Les personnalités pathologiques
- Les négociations impossibles
- Maîtriser les contre-tactiques possibles
- Réagir efficacement dans les situations extrêmes


Conclusion


Dates & lieux

 20 et 21 mars 2025


 Le Mans

€ 880.00


 27 et 28 mars 2025

 Nantes / St-Herblain


€ 880.00

 19 juin et 04 juillet 2025

Techniques de vente | Réussir ses négociations | Niveau 2


 Laval


€ 880.00

 27 et 30 juin 2025


 Angers

€ 880.00

 03 et 07 juillet 2025


 Nantes / St-Herblain


€ 880.00

 17 octobre et 07 novembre 2025


 Angers


€ 880.00

 13 et 14 novembre 2025


 Nantes / St-Herblain


€ 880.00

 27 novembre et 09 décembre 2025

 Laval

€ 880.00

 08 et 09 décembre 2025

 La Roche sur Yon

€ 880.00



Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.



Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.



CEL, IDC, Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12



Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59



Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70



Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

