

Réussir ses négociations commerciales

2 jours (14H)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 19/01/2023

800€ 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

Réussir ses négociations commerciales

- 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

 08 et 09 Février 2023

 Nantes

 02 et 08 mars 2023

 Angers

 27 mars et 07 avril 2023

 Le Mans

Réussir ses négociations commerciales

📅 03 et 04 avril 2023

📍 Laval

📅 09 et 10 Mai 2023

📍 Nantes

📅 02 et 13 octobre 2023

📍 Le Mans

📅 12 et 26 octobre 2023

📍 Angers

📅 06 et 07 novembre 2023

📍 Laval

📅 14 et 15 Novembre 2023

📍 Nantes

📌 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.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Réussir ses négociations commerciales

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaires à l'issue de la formation.