

DÉVELOPPER SES TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

2 jours

FORMALISER DES ACCORDS "GAGNANT-GAGNANT" OU "DONNANT-DONNANT" AVEC SES PARTENAIRES COMMERCIAUX

PROGRAMME DE LA FORMATION

LA NOTION DE NÉGOCIATION

- › La définition de la négociation
- › Les différences entre la vente et la négociation
- › La transition de la vente à la négociation face à un client

Réflexion en sous-groupes

LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

- › Les 5 clés tactiques d'une négociation
- › Les étapes d'un processus de négociation gagnant-gagnant
- › Les 2 facettes du négociateur

Brainstorming

LES MÉTHODES DU NÉGOCIATEUR TACTICIEN

- › La détermination des points de négociation
- › Le ciblage des objectifs à atteindre par point à négocier
- › La définition des marges de manœuvre
- › Le paramétrage des concessions-contreparties

Mise en situation et débriefing

LES TECHNIQUES DU NÉGOCIATEUR MÉDIATEUR

- › La mise en œuvre des conditions relationnelles de la négociation
- › L'application opérationnelle des 5 clés tactiques et du processus de négociation
- › Les attitudes et comportements gagnant du négociateur
- › La gestion des situations de négociation difficiles et/ou tendues

Mise en situation et débriefing



OBJECTIFS

- S'approprier la notion de négociation : définition, processus, différence avec la vente...
- Savoir quand et comment passer d'un processus de vente à une négociation.
- S'approprier les objets, les méthodes et les supports de préparation d'une négociation.
- Intégrer les stratégies et les tactiques de négociation.
- Adopter les comportements indispensables à la négociation et à la gestion des situations difficiles.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche opérationnelle et ludique reposant sur de nombreuses mises en situation
- Un consultant formateur certifié, ayant 15 ans d'expérience dans la vente et 10 ans dans l'accompagnement de commerciaux
- Des supports permettant de faciliter la mise en œuvre des acquis, de retour en entreprise

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables commerciaux chargés de vendre des produits, prestations et/ou services à un public professionnel (B to B) ou grand public (B to C)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

Titre
 Référence
 Dates
 Lieu
 Options proposées pour certaines formations :
 - Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
 - Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
 - Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)
 Merci de préciser votre choix :
☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle
 Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Raison sociale
 Adresse
 Code postal | | | | | Ville
 Téléphone Fax
 N° d'identification (TVA intracommunautaire)
 Code APE / NAF N° Siret | | | | | | | | | | | | | | |

☐ Mme ☐ M. Nom Prénom
 Service/Fonction
 Tél. (ligne directe) E-mail

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv