

ARGUMENTER, NÉGOCIER, CONVAINCRE



PAR GT FORMATIONS

★★★ ↑↑↑ Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

🕒 Durée

2 jours (14 heures)

👥 Groupe :

10 personnes maximum

♿ Accessibilité

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

📍 Dates et lieux :

À A définir

Contact :

elodie@gtformations.com

Tarifs :

Inter : 800€

Intra : 2500€

Sur mesure : Demandez un devis

L'ACTION :

VENDRE SES IDÉES ET CONVAINCRE SES INTERLOCUTEURS

LES OBJECTIFS :

- IDENTIFIER LES BASES DE LA COMMUNICATION ET LES OBSTACLES
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES D'ARGUMENTATION FACTUELLE
- LES BASES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE/ LES ÉTAPES DE LA VENTE
- APPRENDRE À ADAPTER L'ARGUMENTAIRE À SON INTERLOCUTEUR
- RECHERCHER LES MOTIVATIONS POUR ÉTABLIR UNE STRATÉGIE D'INFLUENCE

PROFIL

TOUTE PERSONNE AMENÉE À TRAVAILLER EN ÉQUIPE FONCTIONNELLE OU EN PROJET

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- SUPPORT PPT
- JEUX DE RÔLES
- SITUATION DE VENTE SUR DES CAS D'ENTREPRISE

ARGUMENTER, NÉGOCIER, CONVAINCRE



JOUR 1

1/ ARGUMENTER AVEC AISANCE

- Appréhender la démarche générale
- Définir un objectif précis
- Analyser la situation et choisir une stratégie adaptée
- Recenser ses arguments avec le CAP
- Adapter son CAP au SONCAS
- Anticiper les objections
- Structurer son intervention

2/ CONVAINCRE

- Écouter et comprendre son interlocuteur
- Reformuler pour engager
- Questionner et lever non-dits et objections avec le méta-modèle
- Repérer le profil de personnalité de son interlocuteur et s'adapter
- Renforcer son impact avec les effets persuasifs
- Développer son sens de la répartie

JOUR 2

5/ NÉGOCIATION

- Poser le cadre de la négociation
 - Évaluer la négociabilité de la situation
 - Contractualiser et conclure
 - Anticiper et gérer les situations déstabilisantes : effet colombo, bluff, mauvaise Répondre
- aux critiques et attaques injustifiées
- Adopter postures et gestuelles congruentes
 - S'exprimer fermement sans agresser
 - Savoir stopper la négociation afin de préserver la relation