

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES NIVEAU 1



PAR GT FORMATIONS



Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale.



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 définir

Contact :

elodie@gtformations.com

Tarifs :

Inter : 401€

Intra : 2001€

Sur mesure : Demandez un devis

L'ACTION :

CETTE FORMATION À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE PROPOSE UNE APPROCHE UNIQUE ET MET À VOTRE DISPOSITION TOUTES LES CONDITIONS POUR DEVENIR UN NÉGOCIATEUR EFFICACE ET PLUS SEREIN. ELLE ABORDE TANT LA PARTIE MÉTHODES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE QUE LA DIMENSION COMPORTEMENTALE ET VOUS APPORTE LES RÉFLEXES ET TECHNIQUES POUR RÉSISTER À LA PRESSION CROISSANTE DE VOS CLIENTS.

LES OBJECTIFS :

- CONSTRUIRE SA STRATÉGIE ET SA TACTIQUE EN NÉGOCIATION COMMERCIALE COMPLEXE.
- MENER SES NÉGOCIATIONS EN COMBINANT SOUPLESSE ET FERMETÉ.
- RÉSISTER À LA PRESSION DES NÉGOCIATIONS À FORT ENJEU.

PROFIL

COMMERCIAL, TECHNICO-COMMERCIAL, INGÉNIEUR D'AFFAIRES ROMPUS À LA PRATIQUE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DEVANT NÉGOCIER SES CONDITIONS. ENTREPRISE QUI SOUHAITE OFFRIR À SES COMMERCIAUX DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR AUGMENTER LA RENTABILITÉ DE SES VENTES.

PRÉ REQUIS

LA MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE VENTE, OU BIEN LE SUIVI PRÉALABLE DU STAGE "TECHNIQUES DE VENTE - NIVEAU 1" VOUS PERMETTRA DE MIEUX PROFITER DES APPORTS DE CE STAGE.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- SUPPORT PPT / APPORTS THÉORIQUES ET MÉTHODOLOGIQUES
- MISES EN SITUATIONS PRATIQUES À PARTIR D'ÉTUDES DE CAS
- TRAVAUX RÉALISÉS EN ANIMATION DE GROUPE

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES NIVEAU 1



JOUR 1

1/ ANTICIPEZ POUR MIEUX NÉGOCIER !

- Vendre avant de négocier.
 - Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité.
 - Mesurer les enjeux de la négociation :
 - pour soi, pour le négociateur.
 - Prévoir sa solution de repli.
- Mise en situation
Mise en situation de négociation simple

2/ OSEZ AFFICHER LA VALEUR DE VOTRE OFFRE !

- Fixer des objectifs ambitieux.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer ses arguments.
- Affiner sa tactique :
 - la matrice des objectifs.

Mise en situation
Exercice pratique de préparation de négociation

3/ RÉSISTEZ À L'OBJECTION PRIX !

- Oser mettre la barre haut.
 - Valoriser son prix sans le justifier.
 - Résister aux demandes de concession.
- Mise en situation
Entraînement : défendre son prix

JOUR 2

4/ OBTENEZ DES CONTREPARTIES !

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- Donner envie au négociateur d'échanger :
 - sortir de la négociation sur les positions.
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie.

Mise en situation
Exercice de recherche de contreparties

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES NIVEAU 1



5 - LIMITEZ VOS CONCESSIONS !

- Dire non à certaines concessions.
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions :
 - moins coûteuses ;
 - non récurrentes.
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.

Mise en situation

Application à sa négociation

6 - ENGAGEZ-VOUS VERS LA CONCLUSION !

- Éviter la négociation "salami".
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

Mise en situation

Entraînement avec mise en compétition de deux équipes