

LES NÉGOCIATIONS

COMMERCIALES NIVEAU 2



PAR GT FORMATIONS



Prérequis

Avoir une bonne pratique de la négociation...



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 : 501€

Intra : 2501€

Sur mesure : Demandez un devis

L'ACTION :

CETTE FORMATION DE PERFECTIONNEMENT À LA NÉGOCIATION, PAR SON FORMAT CENTRÉ SUR LA PRATIQUE ET L'ENTRAÎNEMENT, PERMET AUX COMMERCIAUX D'ACQUÉRIR LES OUTILS ET RÉFLEXES POUR REPÉRER, SE PRÉPARER ET MENER EFFICACEMENT SES NÉGOCIATIONS DANS LES CONTEXTES PLUS COMPLEXES - INTERLOCUTEURS MULTIPLES, RAPPORT DE FORCES DÉSÉQUILIBRÉ - ET À FORT ENJEU.

LES OBJECTIFS :

- ABORDER AVEC CONFIANCE LES NÉGOCIATIONS À ENJEU.
- METTRE EN ŒUVRE SA TACTIQUE DE NÉGOCIATION.
- SORTIR DU RAPPORT DE FORCES.
- GARDER LE CAP FACE À DES NÉGOCIATEURS DIFFICILES.

PROFIL

- COMMERCIAL EXPÉRIMENTÉ SOUHAITANT PERFECTIONNER SON APPROCHE DE LA NÉGOCIATION.
- RESPONSABLE COMPTES CLÉS RÉGIONAL, NATIONAL.
- RESPONSABLE GRANDS COMPTES.

PRÉ REQUIS

LA FORMATION "NÉGOCIATION COMMERCIALE - NIVEAU 1 " EST UN BON PRÉALABLE.

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 2



JOUR 1

1/ PRÉPARER SA TACTIQUE DE NÉGOCIATION

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client.
- Repérer le niveau d'enjeu pour soi et pour son entreprise.
- Identifier les interlocuteurs impliqués chez le client.
- Connaître la personnalité de négociateur de son client/prospect.

2/ RÉTABLIR LE RAPPORT DE FORCES DÈS LE DÉBUT DE LA NÉGOCIATION

- Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
 - le temps ;
 - le choix ;
 - le poids ;
 - l'influence ;
 - l'information ;
 - la sanction.
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces en négociation.

JOUR 2

3/ FAIRE VALOIR SES ARGUMENTS AVEC ASSERTIVITÉ

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- S'approprier les réflexes gagnants d'affirmation de soi.
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
 - "mur de pierre" ;
 - "attaques agressives" ;
 - "manipulations".

4/ DÉVELOPPER SES RESSOURCES PERSONNELLES POUR NÉGOCIER PROFITABLEMENT

- Repérer et désamorcer ses propres croyances négatives en matière de négociation.
- Repérer celles de son interlocuteur.
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal.