

Public

Commercial(e),
technico-commercial(e),
chargé(e) de clientèle,
chargé(e) d'affaires

Pré-requis

Maîtriser les techniques de
ventes et la pratique de la
négociation ou ayant suivi le
module 1 « maîtriser les
fondamentaux de la vente et
de la négociation »

Durée

2 jours soit 14 heures

Coût

600 € HT
720 € TTC



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation



Pédagogie

► Résultats attendus

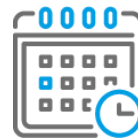
Maîtriser les règles de la négociation
commerciales afin d'être plus performant dans
sa relation

► Objectifs pédagogiques

Établir un diagnostic des pratiques de
négociation actuelles
Affirmer vos capacités de négociation
Apprendre à dire « non »
Obtenir des contreparties

► Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Cas pratique
- Mise en situation
- Analyse du vécu et débat
- Simulation training vidéo
- Plan d'action individuel



Calendrier 2022

► Agen

- 15 et 22 juin
- 01 et 08 décembre

► Périgueux

- 19 et 20 octobre

► Intervenants

- Olivier CUSSAC
- Stéphanie BOUYER

*Lieux aménagés et modalités adaptées pour
faciliter l'accès et l'usage aux personnes en
situation de handicap.*

Programme

Préparer sa négociation

- Définir un objectif de négociation accessible et ambitieux
- Etablir une latitude de négociation cohérente
- Connaître les enjeux de la négociation pour les 2 parties
- Garder la maîtrise du temps

Maîtrise des règles essentielle de la négociation gagnante

- Déterminer et défendre sa proposition initiale
- Avoir le réflexe de la contrepartie face à toute demande de concession
- Savoir dire « non » avant d'ouvrir sur une discussion

Travailler les aspects comportementaux et conserver la maîtrise de soi

- S'adapter au style de votre interlocuteur
- Faire face à l'agressivité potentielle
- S'affirmer et savoir résister tout en préservant la relation

Entraînements

Entraînement intensif à la négociation au travers de mises en situation filmées.

Afin de donner plus d'impact et de réalisme aux entraînements intensifs, il est demandé aux stagiaires de venir à cette formation avec des dossiers réels en cours de négociation. Dans la limite d'une certaine confidentialité.