



Vente & négociation



Négocier avec succès

Objectifs

Préparer et structurer sa négociation.
Connaître son style de négociateur et repérer les styles des acheteurs.
Se doter de méthodes pour réussir chaque étape de la négociation.
Gagner en impact lors de situations de négociation difficiles.

Thèmes principaux

Mesurer les enjeux en présence
Cerner les prérequis d'une négociation efficace
Préparer sa négociation : un facteur clé de succès
Identifier les styles de négociateurs et adapter son comportement
Appliquer les règles d'or de la négociation
Obtenir un accord
Faire face aux situations de tension

Cible

Commercial Grands Comptes, commercial, ingénieur commercial.

Nombre de participants : 12 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de formation – 8 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de training

Modalités pédagogiques : selon les objectifs et le parcours pédagogique : apports de méthodologie et d'outils, jeux de rôles, simulations, vidéos, utilisation du e-learning, du social learning...

Durée et séquençement, modalités tarifaires, modalités d'évaluation : à étudier avec vous en fonction de votre contexte, de vos objectifs, de vos outils internes