

2 - DIRECTION, GESTION, ADMINISTRATION

REFERENCE AS FORMATION

G - Vente & Commerce

2G-006

OBJECTIF

- Maîtriser une méthode simple et opérationnelle pour préparer et réussir toutes vos négociations commerciales
- Mieux défendre vos propositions commerciales et résister à la pression du client
- Gérer les situations commerciales difficiles ou déstabilisantes avec confiance
- Trouver votre style de négociateur dans chaque situation

PUBLIC VISE

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires

PRE-REQUIS

Maîtriser les fondamentaux des techniques de vente

DURÉE en HEURES :

14h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel animée en français
- 4 à 6 stagiaires par formateur
- Contrôle continu et certificat de stage

FORMACODE :

34085 (Stratégie commerciale)

CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

NIVEAU : 0

Définir les champs respectifs de la vente et de la négociation

Conséquences attitude / méthode

Adopter la bonne posture en négociation

- Identifier son style de négociateur

Se renforcer dans la lutte d'influence psychologique

- Comment éviter d'affaiblir sa position, gérer la pression
- Reconnaître les 6 curseurs du pouvoir en négociation et... les déplacer à son avantage

Préparer sa négociation dans les meilleures conditions

- Être conscient des conséquences sur la marge d'une baisse de prix ou de coûts non facturés
- Etablir son offre : son objectif, son plancher
- Clarifier ce qui est négociable, ce qui ne l'est pas
- Ajuster son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli

La négociation en face à face

- Présenter son offre/ sa hausse de prix et Argumenter
- Savoir dire Non et le valoriser
- Pas de concession sans obtenir une contrepartie : comment la définir, la solliciter et l'obtenir?
- Comment réorienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes pour ne pas altérer durablement ses résultats
- Les techniques de pré fermeture : maîtriser les questions de principe et organiser l'engagement

Mise en place d'un plan d'action personnel

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE