

Les fondamentaux de la négociation commerciale

Réussir sa négociation commerciale commence bien avant le face à face ; ce parcours apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire ses négociations commerciales.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

Objectif de la formation :

- Maîtriser les étapes d'une négociation commerciale
- Préparer la négociation commerciale
- Comprendre le face à face de la négociation
- Déterminer les enjeux de sa négociation commerciale
- S'affirmer dans les situations difficiles

Modalités

Public : Commercial et toute personne ayant des contacts avec les clients
Prérequis : Utiliser les techniques de ventes
Niveau : Fondamentaux
Support : Power Point et documents papier

Contenu de la formation :

1/ Le processus commercial

- Comprendre le fonctionnement du processus commercial.
- Déterminer les différentes étapes du processus commercial.

2/ La négociation dans le processus commercial

- Faire la différence entre vendre et négocier.

3/ Le diagnostic de sa négociation

- Comprendre l'importance du diagnostic.
- Un outil d'aide au diagnostic.

4/ La préparation de la négociation

- Comprendre quels sont les enjeux.
- Déterminer ses limites de négociation.
- Anticiper une solution de repli.

5/ La mise en œuvre de la négociation

- Comprendre, déterminer et analyser le système de valeur.
- Le principe quintilien dans l'analyse situationnelle.
- Les 7 clés de la négociation commerciale.
- La relation à l'autre dans l'entretien de négociation.
- S'affirmer en négociation commerciale.

6/ Le suivi dans le processus commercial

Tarif : 360€ ht / stagiaire
1050€ ht en entreprise
Durée : 7h
Lieu : Noisy-le-Grand ou vos locaux
Dates : en fonction de vos besoins