

Optimiser sa posture de négociateur

Objectifs

À l'issue de ces 7h, vous aurez :

SAVOIR

- o Se perfectionner en réussissant ses négociations commerciales
- o Situer la négociation dans le cycle de vente.
- o Préparer un entretien de négociation.

• **SAVOIR-FAIRE**

- o Maîtriser les techniques et comportements efficaces en situation de négociation

• **SAVOIR-ETRE**

- o S'approprier les postures d'un négociateur aguerri

Programme

Se préparer à négocier avec la bonne posture

- + Identifier ses objectifs et ses niveaux d'exigence
- + Analyser le rapport de force
- + Identifier les ajustements possibles

Négocier avec méthode et la bonne posture

- + Les spécificités de la première annonce
- + Comment gérer les demandes de concessions
- + Comment vendre un ajustement de la relation
- + Savoir dire non

Les postures d'optimisation de la négociation

- + L'écoute de compréhension/ confirmation
- + Les techniques de questionnement
- + Les différents profils de négociateur et comment les gérer
- + Les accélérateurs de persuasion

Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et exercices pratiques
- Travaux individuels et en binômes
- Klaxoon
- Jeux pédagogiques
- Amont et Aval

Evaluation des acquis

- Autoévaluation sur la grille de « vente conseil »
- Formaliser mon plan de développement conseil
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Plan 333
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Référence : DAS1-312-FP3	Présentiel ou Distanciel
Durée horaire : 7h	Public : Les commerciaux ou développeurs
Niveau : Perfectionnement	Prérequis : Avoir suivi les fondamentaux de la vente
Tarif inter-entreprise : 375€ Nous contacter pour un tarif intra-entreprise	Accessibilité : Toutes les formations sont accessibles au public en situation de handicap ou à défaut guidé vers une structure plus adaptée

Vous êtes intéressés par cette formation ?

Contactez-nous sur contact@manegere.fr ou au 01 41 09 88 98