

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

Objectifs

À l'issue de ces 7h, vous aurez :

- **SAVOIR**

- o Découvrir le cadre de la négociation
- o Identifier les étapes d'une négociation gagnant-gagnant
- o S'approprier les règles d'une négociation gagnant-gagnant

- **SAVOIR-FAIRE**

- o Identifier les outils de la négociation
- o S'approprier les outils pratiques de base pour une négociation gagnant-gagnant

Programme

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- + Clarification : négocier/ marchander/ gagner
- + Les approches commerciales dans un contexte complexe
- + Les 5 étapes d'une négociation gagnant - gagnant
- + Les 7 règles d'or de la négociation
- + Convaincre /persuader/manipuler

Les outils pratiques de la négociation

- + Les phrases BAC (Bénéfices, Avantages, Caractéristiques)
- + Les motivations d'achat de mon interlocuteur (SONCAS)
- + Proposer en mode valeur ajoutée
- + Traiter les objections

Modalités pédagogiques

- Apports du consultant-formateur
- Cas pratiques
- Mises en situation (filmées)
- Productions en sous-groupes
- Études de cas pratiques/vidéos types
- Klaxoon
- Amont et Aval

Evaluation des acquis

- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Rédaction d'un Plan de développement à 3J, 3 semaines, 3 mois
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Référence : DAS1-312-FP2	Présentiel ou Distanciel
Durée horaire : 7h	Public : Commerciaux
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