

Négocier pour gagner : techniques et comportements efficaces

Performance commerciale
- Ref. TCE-B



2 jours

New

Objectifs

- Préserver les conditions de l'accord et la qualité relationnelle
- Comprendre et rééquilibrer le rapport de force avec les acheteurs
- Structurer son approche
- Préparer ses leviers de négociation et se faire respecter à toutes les étapes de l'entretien
- Apporter des réponses adaptées sur le fond et la forme

Pédagogie

-

Pré-requis

- Première expérience commerciale.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

- **Les forces en présence dans la négociation**
 - Comprendre les enjeux pour les deux parties
 - Mieux connaître les acheteurs et leurs techniques
 - Accepter le jeu de la négociation
- **Partir armé en négociation**
 - Identifier le degré de complexité de la négociation et le nombre d'interlocuteurs impliqués chez le client
 - Identifier le type de négociateur de son client
 - Préparer son parcours de négociation
 - Se préparer à un accord
 - Se créer une marge de manœuvre : PSR et point de fixation
 - Préparer ses contreparties et hiérarchiser ses concessions
 - Neutraliser ses croyances négatives en matière de négociation
- **Développer ses ressources pendant la négociation**
 - Les tactiques fondamentales de négociation
 - Concession et contrepartie : les vraies règles
 - Les 5 règles d'or pour négocier

Public concerné

- Tout manager ou commercial négociant des contrats complexes.