

AU COURS DE CETTE FORMATION, VOUS APPRENDREZ À MAÎTRISER LES RÈGLES FONDAMENTALES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE. VOUS CONSTRUIREZ AINSI VOTRE PROPRE GUIDE. LES EXERCICES PRATIQUES ET LES JEUX DE RÔLES VOUS PERMETTRONT UNE ASSIMILATION RAPIDE



OBJECTIFS

Savoir présenter une offre attractive
Savoir négocier en 6 étapes
Défendre ses marges, répercuter des hausses à ses clients.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant optimiser son efficacité avec des clients « difficiles ».

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des contraintes de votre métier
Remise d'un guide de négociation
Jeux de rôles / échanges d'expériences / coaching terrain
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques
Partage d'expériences

Mise en situation afin de faciliter l'acquisition
Mise en pratique sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing (uniquement en intra-entreprise)
Réalisation d'un plan de réponses aux objections
Jeux de rôles / échanges d'expériences.

PROGRAMME

- Technique de négociation : maîtrise des 6 règles d'or de la négociation
- Évaluer et maîtriser les forces en présence au travers du diagnostic
- Bâtir son offre initiale
- Comment réagir face aux premières attaques ?
- L'empathie, une force des négociateurs hors pair
- Pourquoi et comment obtenir une contrepartie ?
- Comment limiter le coût des concessions ?
- Comment piloter la conclusion ?
- Les rapports de force et comment les infléchir ?
- Étude de cas difficiles.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants