

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS - Maîtriser les fondamentaux -

Cette formation animée par un EXPERT de la performance commerciale vous apportera les clés de la réussite commerciale. Cette formation est axée sur la réalité terrain. Complète, elle permet d'approfondir les fondamentaux de la phase NEGOCIATION . L'objectif final étant pour le stagiaire de développer son chiffre d'affaire en optimisant son temps dans les conditions les plus rentables pour lui et pour son entreprise

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Assistant commercial, Commercial terrain, Technico-commercial, Ingénieur commercial, Chargé d'affaires, Responsable commercial, Chef des ventes, et toutes personnes dont la mission consiste à entrer en négociation commerciale.

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Objectifs pédagogiques

- Evaluer les enjeux de la négociation commerciale pour l'entreprise
- Vendre et défendre ses marges
- S'approprier les impacts de la négociation sur la rentabilité (Chiffre d'affaire, marge et rentabilité)
- Analyser l'impact des exigences clients
- Les rapports de forces acheteur-vendeur
- La lutte de pouvoirs : les vrais faux pouvoirs du client
- Inverser le rapport de force ou comment s'affirmer face aux tactiques de dévalorisation de l'offre
- Préparer sa négociation pour atteindre ses objectifs
- Utiliser son pouvoir et maintenir son cap

Contenu de la formation

- Structurer sa réflexion et préparer ses négociations pour atteindre ses objectifs.
 - Analyser les enjeux du client / prospect et ceux de son entreprise
 - Analyser l'impact des exigences clients
 - Vendre et défendre ses marges
 - Les rapports de forces acheteur-vendeur
 - Utiliser son pouvoir de vendeur et maintenir son CAP
- Maîtriser les techniques de la préparation et de l'entretien de négociation
 - Les objectifs et niveau d'exigence initial
 - Les règles d'or des jeux de la négociation
 - Définir par anticipation les zones d'accès interdits ou les points limites acceptables
 - Le seuil de compétitivité
 - Le seuil de crédibilité
 - Les lignes de défenses du commercial
 - Les concessions-contrepartie ; comment limiter « la gourmandise » de l'acheteur.
 - La conclusion . Les techniques de conclusion . Les tactiques d'engagement . Les accords gagnants
 - Connaître et identifier les pièges des acheteurs professionnels
 - Les 20 techniques de déstabilisations
 - Le dessous des cartes

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leurs métiers

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation (en amont, à chaud, à froid)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Caractéristiques et modalités

Type de parcours de formation : Collectif

Effectif : 4 à 10 participants par session

Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

Modalités d'accès à la formation : Entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

Tarif : Nous consulter

Accessibilité : Accessibilité aux personnes en situation de handicap