

► Objectifs et capacités visées

Former les commerciaux à la gestion de négociations d'affaires importantes

Permettre aux participants d'élaborer une véritable stratégie de négociation

Différencier les 6 différents types d'entretiens nécessaires à la bonne conduite de ce type de négociations

Former les commerciaux à la fixation d'objectifs particuliers à chaque type de visite



► **Durée et formats au choix** 21 h de formation en 6 demi-journées ou 3 journées espacées. 2 + 1 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Identifier les processus d'achat de l'organisation prospectée ou du client
Repérer et contacter les intervenants dans la décision d'achat du client
Adapter leurs comportements, attitudes, conduite d'entretiens en fonction des interlocuteurs rencontrés durant la négociation

Rechercher les informations indispensables à l'établissement d'une offre correspondant à la demande du client
Détecter les besoins du client et rechercher les solutions à proposer

Se fixer des objectifs précis pour chaque entretien durant la négociation
Elaborer une stratégie d'obtention d'accords pour progresser vers la vente du service ou produit proposé
Distinguer l'importance du relationnel dans la négociation d'affaires importantes par rapport aux aspects techniques de la négociation
Maîtriser les techniques de communication et de persuasion pour convaincre des différences et des avantages de l'offre de leur société

Evaluer les rapports de force en présence et rechercher des solutions pour remporter l'affaire
Identifier votre style de personnalité et de leadership grâce à la méthodologie DISC
Développer des stratégies permettant de mieux dialoguer et communiquer avec les différents styles de vos prospects et clients



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Evaluation DiSC

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 2200€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021