

## ► 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

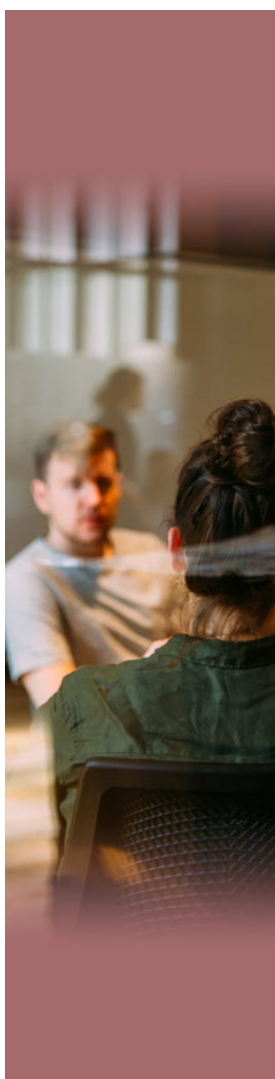
## ► Programme

**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