



FORMATION EN PRESENTIEL ET/OU EN DISTANCIEL (SELON LE THEME)

AMÉLIORER VOS COMPÉTENCES DE NÉGOCIATEUR COMMERCIAL

Dernière mise à jour le 16/10/2024.

OBJECTIF

Améliorer vos compétences de négociateur commercial

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Faire face sereinement à toute situation de négociation
- Maîtriser les réflexes et les qualités d'un bon négociateur
- Développer des stratégies de négociation
- Conclure une négociation par un accord gagnant-gagnant

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne amenée à négocier au quotidien

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Vous pouvez vous inscrire pour suivre une de nos formations jusqu'à la veille de la date de démarrage si la formation est financée directement par votre entreprise ET si le nombre maximum de participants n'est pas atteint. Si la formation est financée via un OPCO, vous devez au préalable avoir obtenu un accord de ce dernier.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation présentielle ou distancielle dispensée par un formateur expérimenté. La formation alterne des exposés théoriques, des démonstrations et la mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets.

Tarif

1490 € HT
par participant

Réf.

NEGOCOM

Contact

0465260114
contact@univlearn.fr
<https://univlearn.fr/>

PRÉ-REQUIS

- Aucune connaissance particulière

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Evaluation des acquis tout au long de la formation à travers des Tps, des Quizz ; Evaluation de satisfaction de fin de formation ; Attestation de fin de formation précisant les modules acquis et en cours d'acquisition ; Support de cours remis en fin de session.



Niveau

Autres formations
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

2 mini > 8 maxi



Durée

21 heures / 3 jour(s)



PROGRAMME

Jour 1

Préparez la négociation
Définissez l'objectif à atteindre.
Déterminez les enjeux : les vôtres, ceux de votre interlocuteur.
Connaissez votre sujet : points forts, points faibles.
Identifiez ce que vous êtes prêt à donner «pour rien», ce que vous êtes prêt à lâcher et ce que vous ne céderez pas.
Mettez-vous en condition pour réussir toute négociation : argumentaire,
Préparation physique et mentale.

Jour 2

Retour d'expériences et construction d'un plan de progrès
Travail théâtral approfondi sur les notions enseignées ci-dessus
Retour sur expériences
Feedbacks personnalisés
Mettre à profit vos nouvelles capacités en situation de négociation commerciale
Evaluer et mettre en place un plan d'actions

Jour 3

Stratégie, comportements et tactiques

Choisissez la stratégie appropriée : de coopération, de compétition, de retrait, d'attaque...
Appropriiez-vous les qualités indispensables d'un bon négociateur :
authenticité, écoute, réceptivité, observation, adaptation, positivité, anticipation.
Adoptez les bonnes tactiques :
questionnement, reformulation, silence, regards, modulations de la voix, langage du corps (gestuelle, postures)
Savoir conclure efficacement

Récapitulez tous les avantages proposés.
Rassurez votre interlocuteur en lui démontrant qu'il a tous les éléments en main.
Choisissez le bon moment pour terminer la négociation sur un accord gagnant-gagnant.
Préparez une porte de sortie :
en cas d'échec : solutions alternatives.
en cas de marché conclu : amorcer la fidélisation.
Entretenir la relation

Mesurer la satisfaction
Mettre en place son propre « service après vente »
Rester présent dans la durée :
suivi, fréquence des contacts, personnalisation, remerciements



INTERVENANT(S)

Notre consultant(e) formateur/trice a une expérience managériale en entreprise de + de 10 ans

ÉVALUATION

Chaque module de cours est concrétisé par un TP afin de permettre l'acquisition d'un vrai savoir-faire sur tous les points abordés, Questions posées par le formateur tout au long de la formation à l'oral ou à travers un QCM

ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation