

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

Objectifs

À l'issue de ces 7 heures, vous aurez :

- **SAVOIR**
 - Découvrir le cadre de la négociation
 - Identifier les étapes d'une négociation gagnant-gagnant
 - S'approprier les règles d'une négociation gagnant-gagnant
- **SAVOIR-FAIRE**
 - Identifier les outils de la négociation
 - S'approprier les outils pratiques de base pour une négociation gagnant-gagnant

Programme

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Clarification : négocier/ marchander/ gagner
- Les approches commerciales dans un contexte complexe
- Les 5 étapes d'une négociation gagnant – gagnant
- Les 7 règles d'or de la négociation
- Convaincre /persuader/manipuler

Les outils pratiques de la négociation

- Les phrases BAC (Bénéfices, Avantages, Caractéristiques)
- Les motivations d'achat de mon interlocuteur (SONCAS)
- Proposer en mode valeur ajoutée
- Traiter les objections

Modalités pédagogiques

- Apports du consultant-formateur
- Cas pratiques
- Mises en situation (filmées)
- Productions en sous-groupes
- Études de cas pratiques/vidéos types
- Klaxoon
- Amont et Aval

Evaluation des acquis

- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Rédaction d'un Plan de développement à 3J, 3 semaines, 3 mois
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Référence : DAS1-312-FP2	Présentiel ou distanciel
Durée horaire : 7h	Public : Commerciaux
Niveau : Perfectionnement	Prérequis : Avoir suivi les fondamentaux de la vente
Tarif inter-entreprise : 375€ <i>Nous contacter pour un tarif intra-entreprise</i>	Accessibilité : Toutes les formations sont accessibles au public en situation de handicap ou à défaut guidé vers une structure plus adaptée



Vous êtes intéressés par cette formation ?

Contactez-nous sur contact@manegere.fr ou au 01 41 09 88 98