

Optimiser sa posture de négociateur

Objectifs

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

- **SAVOIR**
 - Se perfectionner en réussissant ses négociations commerciales
 - Situer la négociation dans le cycle de vente.
 - Préparer un entretien de négociation.
- **SAVOIR-FAIRE**
 - Maîtriser les techniques et comportements efficaces en situation de négociation
- **SAVOIR-ETRE**
 - S'approprier les postures d'un négociateur aguerri

Programme

Se préparer à négocier avec la bonne posture

- Identifier ses objectifs et ses niveaux d'exigence
- Analyser le rapport de force
- Identifier les ajustements possibles

Négocier avec méthode et la bonne posture

- Les spécificités de la première annonce
- Comment gérer les demandes de concessions
- Comment vendre un ajustement de la relation
- Savoir dire non

Les postures d'optimisation de la négociation

- L'écoute de compréhension/ confirmation
- Les techniques de questionnement
- Les différents profils de négociateur et comment les gérer
- Les accélérateurs de persuasion

Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et exercices pratiques
- Travaux individuels et en binômes
- Klaxoon
- Jeux pédagogiques
- Amont et Aval

Evaluation des acquis

- Autoévaluation sur la grille de « vente conseil »
- Formaliser mon plan de développement conseil
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Plan 333
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Référence : DAS1-312-FP3	Présentiel ou distanciel
Durée horaire : 7h	Public : Les commerciaux ou développeurs
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