



Programme de la formation

Mener sa négociation commerciale

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Salarié en poste · De 6 à 12 participants
-  À partir de 700 € HT / 840 € TTC par participant

Description courte

Etre capable de préparer et mener une négociation commerciale

Tarif:

Possibilité d'un tarif groupe pour formation intra

Formation possible en anglais (animation et support): tarif à confirmer

Profil des participants

Public : personnes étant amenées à négocier des affaires

Pré-requis (obligatoire) : connaissance du monde de l'entreprise, anglais lu/parlé/écrit si modules en anglais

Prérequis

Connaitre le monde de l'entreprise, être amené à négocier des affaires (vente de produits, de services).

Objectifs

Préparer sa négociation
Construire un argumentaire impactant
Conduire un entretien de négociation
Conclure pour vendre

Aptitudes et compétences visées / attestées

Négocier
Suivre les règles de négociation
Communiquer avec un client
Savoir dire "non"

Contenu

1. Préparer sa négociation

- Déterminer des objectifs précis

- Définir sa marge de négociation
- Connaître le processus décisionnel

2. Conduire un entretien de négociation

- Respecter les étapes d'une négociation
- Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation
- Développer vos capacités d'écoute active
- Découvrir le besoin du client
- Identifier les motivations d'achat

3. Construire un argumentaire impactant

- Développer les avantages de votre offre
- Déployer un argumentaire avec pertinence
- Adopter une attitude active pour traiter des objections
- Comprendre la nature de l'opposition et utiliser les bonnes attitudes et techniques face à une objection

4. Conclure pour vendre

- Optimiser les concessions et obtenir des contreparties
- Formaliser la transaction

Pédagogie et organisation

1. Méthodes pédagogiques : méthode participative (découverte), mises en situations, jeux de rôles et autodiagnostic sur son propre style de négociateur
2. Matériel pédagogique : support de formation remis au format papier en début de formation (support A4 relié), fiches d'exercice individuel, exercices de mise en situation de négociation pouvant être filmés (avec accord des stagiaires)

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Evaluations des connaissances et compétences par des fiches d'exercices, des quizz, des exercices de mise en situation.

Mode de validation

Attestation de fin de formation : complétée par Cadres en Mission

Financements possibles

Coûts de location d'une salle en supplément

Possibilité d'ajouter une journée de retour d'expérience quelques mois après la fin de formation.

Modalités et délai d'accès

Lieu de la formation et accès : sur site client, ou en externe (salle de formation à l'espace Trema de Noyalsur-Vilaine à 20kms de Rennes, ou ailleurs) ; peut être réalisée dans autre lieu tiers (salle dans hôtel de la région)

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

A vérifier

Intervenant

Frédéric SECHET, consultant formateur professionnel certifié, Coach professionnel (en cours de certif.)

- 38 ans d'expérience de l'entreprise, environnement industriel et international
 - 20 ans à des fonctions commerciales et managériales
 - 8 ans d'expérience de la formation en entreprise et Organisme de Formation
-