

OBJECTIFS :

Construire un argumentaire pour convaincre, connaître et appliquer les différentes techniques de négociation.

- Préparer et planifier efficacement une négociation.
- Comprendre l'importance de la phase de découverte.
- Maîtriser le déroulement d'une négociation.
- Gérer efficacement les objections et maintenir le cours de la négociation.
- Présenter le prix d'une manière convaincante et transparente, ainsi que les différentes options de financement.
- Conclure une négociation de manière positive et obtenir l'accord de l'interlocuteur.

PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun.

Accessibilité :

- Toute personne impliquée en situations de négociation, que ce soit dans le cadre d'un rôle de direction, de vente, d'achat, de gestion de projets, ou de résolution de conflits.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

DURÉE : 2 jours / 14 heures

V21.1

màj : 01/21

Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Contenu de la formation

Auto-analyse

- Déterminer son style
- Respecter le schéma de l'entretien
- Maîtriser la pression, l'émotivité...

Construire une stratégie de négociation

- Préparer une négociation
- Définir les objectifs de la négociation
- Évaluer les intérêts de chacun
- Utiliser ses comportements relationnels et comprendre ceux des autres
- Savoir exploiter le jeu de la partie adverse

Déroulement d'une négociation

- L'introduction, la présentation
- La découverte des motivations du client
- Détecter le pouvoir décisionnel de l'interlocuteur
- Organiser l'argumentation
- Confirmer l'intérêt du client
- Présenter le prix et les modalités de financement
- Préparer la vente
- Répondre aux objections
- Envisager les plans de secours
- Conclure et faire signer

Mise en situation

