

OBJECTIFS :

- Identifier et savoir mettre en œuvre des techniques de négociation point par point
- Acquérir une véritable méthode de négociation
- Développer son assertivité dans phase de négociation
- Ancrer les réflexes qui sauvent un contrat tout en préservant la marge
- Dédramatiser l'entretien de négociation et l'aborder avec confiance
- Développer son assurance et sa conviction dans la défense de son offre

PUBLIC VISÉ :

- À toute personne devant mener des négociations B2B à la vente face à des acheteurs professionnels
- Aux commerciaux confirmés ou aux commerciaux ayant déjà suivi Vendre & Fidéliser en B2B
- Aux chefs de projets, commerciaux ou non-commerciaux, exposés aux demandes clients
- Développement personnel : toute personne désireuse de structurer ses négociations et gagner en efficacité

PRÉREQUIS :

- Attentes et fiche préparatoire.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Une animation interactive et pratique
- Des vidéos pour réfléchir et prendre du recul
- Des mises en situation pour expérimenter de nouvelles postures
- Des activités digitales via l'outil ludique Klaxoon
- Des exercices en sous-groupes pour la mise en pratique
- Vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Des acquis :

- Quiz et mises en situation
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation

Mesure de satisfaction des stagiaires

MODALITÉS D'ACCÈS :

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

DÉLAIS D'ACCÈS À NOS FORMATIONS :

- Réponse à vos demandes sous 72h et entrée en formation possible sous 90 jours maximum

➤ Formation animée par un consultant et formateur senior spécialisé en vente et marketing.

➤ Inter : 68 000 xpf HT par pers, déjeuners incl.

➤ Intra entreprise : nous consulter

PROGRAMME

 14h00



Présentiel
2 jours

LA PLACE DE LA NÉGOCIATION DANS L'ACTE DE VENTE

- Posture à adopter en phase de négociation par rapport à la posture conseillée en phase de vente
- Les avantages de la négociation d'ouverture par rapport à la négociation par répartition

PRÉPARER EFFICACEMENT SON DOSSIER

- Le groupe de décision et les forces en présence
- Ses objectifs et les solutions de repli
- Le potentiel client & l'offre initiale globale
- Focus sur le prix & focus sur la présentation du prix

LES PIÈGES DE L'ACHETEUR

- Savoir les détecter et y répondre.

LES CURSEURS DU POUVOIR

- Déjouer les tentatives de déstabilisation de l'acheteur
- Comment les placer à son avantage

LES 4 ÉTAPES DE LA NÉGOCIATION

- Présenter une offre globale
- Purger les demandes de concession
- Échanger concessions et contreparties au global
- Conclure et faire signer

LES BONS MOTS AU BON MOMENT : LA FORME

- Remporter la négociation ou la perdre en une phrase : choisir ses mots et ses réponses
- « Vendre » et faire vendre sa solution à l'acheteur et lui laisser des portes de sortie honorables

