

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de négociation.
- S'entraîner à bâtir des stratégies de négociation.
- Mettre en pratique des jeux de négociation.

CONTENU ET DÉROULEMENT

4 étapes

Qu'est-ce que la négociation commerciale ?

Différencier techniques de vente et les étapes de la négociation. Reconnaître les signes avant-coureurs qui annoncent le début de la négociation.

Préparation de la négociation

Savoir bâtir sa stratégie de négociation. Identifier son pouvoir de négociation dans la relation client. Définir des objectifs précis avant toute négociation, connaître ses limites et les concessions possibles.

L'entretien de négociation

Connaître les différentes phases de la négociation, la prise de contact, la consultation du client, la confrontation des différents points de la négociation, l'ajustement et la conclusion.

Attitudes et comportements gagnants

Adopter une communication verbale et non-verbale efficace. Faire preuve d'assertivité. Utiliser des techniques pour favoriser l'état d'esprit gagnant.

Cette formation reposant sur un mix de « connaissances acquises - problématiques rencontrées - apprentissage et entraînement pratique », permettra à chaque participant de s'approprier ou développer sa pratique de la négociation commerciale.

Public

Toute personne assurant une fonction commerciale au sein de l'entreprise.

Outils pédagogiques

- Questionnaire préalable d'analyse des attentes envoyé à chaque participant.
- Passation et débriefing de tests sur les styles de négociateurs et les positions de vie.
- Jeux de rôles et simulations audio/vidéo.
- Echanges entre les participants/Feed-back.
- Ateliers d'appropriation (binôme/trinôme).
- Plan d'action personnalisé : axe de progrès et objectifs gradués dans le temps.

Evaluation

- **À la fin de la session** : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- **Dans le temps** : disponibilité téléphonique du formateur. Reprise de contact à 3 ou 6 mois par le biais d'une fiche d'évaluation.

Modalités d'organisation

- **Lieux** : Marseille/Lyon et en entreprise sur commande.
- **Durée** : 14 h soit 2 jours.

Nos coordonnées

FRAISSINET & Associés

3, Place Danton – 69003 LYON
☎ 04 37 48 08 83 📠 04 78 71 75 68
Mail : lyon@fraissinetetassocies.fr

54 Allée Turcat Méry – 13008 MARSEILLE
☎ 04 96 10 04 10 📠 04 91 53 07 06
Mail : marseille@fraissinetetassocies.fr

www.fraissinetetassocies.fr

Retrouvez-nous également sur :   