

REFERENCES

DATES

DUREE

3 jours de 7 h
soit 21 heures

LIEU

Buroscope ou Entreprise

PUBLIC VISE

Personne en situation de négociation et voulant progresser

PREREQUIS

Connaître l'environnement de la négociation commerciale sinon réaliser le module 'les clés de la négociation commerciale'

MODALITES DE MISE EN ŒUVRE

- Avant la formation : évaluation des besoins et des prérequis
- Convocation des apprenant·e·s
- Accueil des apprenant·e·s

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation en face à face présentiel. Cette formation peut être réalisée au sein d'un groupe ou individuellement.

METHODES PEDAGOGIQUES

Pour chaque notion ou fonctionnalité abordée dans ce module :

- phase initiale de questionnement collectif, mise en contexte ;
- phase médiane d'appropriation : pédagogie individualisée, en autonomie accompagnée ; réalisation de scénario sur-mesure avec les retours apprenants
- phase conclusive collective : réponse aux questions des participant.e.s, apport de compléments, synthèse et retour suivant scénario individuelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire de 10 min en fin de formation.



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES VISEES

A l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Comprendre les enjeux de son client
- Déterminer et réaliser ses objectifs de négociations
- Réaliser des ventes complexes
- Comprendre parfaitement son client
- Convaincre de façon subtile et rassurante
- Valoriser l'offre, défendre son prix, négocier des contreparties
- Savoir négocier en comprenant son acheteur



PROGRAMME DE FORMATION

COMPRENDRE LES ENJEUX DE SON CLIENT

Qu'est-ce-que la négociation
Les différentes approches et pourquoi ?
Les points forts d'un bon acheteur
Comment s'y adapter ?

DETERMINER ET REALISER SES OBJECTIFS DE NEGOCIATIONS

Savoir fixer des objectifs ambitieux
Réaliser ses objectifs

REALISER DES VENTES COMPLEXES

De l'enjeu du client à la négociation commerciale
Vendre à l'aide d'outil pragmatique donc efficace
Vendre oui mais à condition de parfaitement comprendre

CONVAINCRE DE FACON SUBTILE ET RASSURANTE

Argumenter avec subtilité
Soyez juste et équilibrée dans votre argumentation
Démontrer que vous êtes la bonne personne/entreprise
Gérer vos émotions même sous pression

VALORISER L'OFFRE, DEFENDRE SON PRIX, NEGOCIER DES CONTREPARTIES

Valoriser sa solution, son produit
Défendre son prix
Négocier des contreparties

SAVOIR NEGOCIER EN COMPRENANT SON ACHETEUR

La notion d'engagement, La formalisation
La confiance et la relation à long terme



MOYENS PRÉVUS

Mise à disposition d'un PC fixe ou portable.

Animation avec vidéo-projection assurée par un formateur ou une formatrice expérimentée, ayant des compétences adaptées aux objectifs pédagogiques visés.

Utilisation de supports pour chaque fonctionnalité abordée : présentation guidée puis accompagnement dans la mise en pratique.

En complément de la prise de notes, envoi par mail d'aide-mémoires numériques

MATÉRIEL À APPORTER PAR L'APPRENANT

Matériel pour la prise de notes.



SUITE DE PARCOURS

Perfectionnement sur mesure possible



ÉLIGIBILITÉ AU CPF

Cette formation est éligible au financement avec votre compte personnel de formation (CPF) sous condition (nous contacter).



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos bâtiments sont accessibles aux personnes handicapées.

Si un aménagement du poste de travail, des modalités de formation ou du programme est nécessaire, contactez-nous afin d'évoquer avec nos conseillers formation les adaptations possibles, en lien avec les structures concernées.