

<h1 style="margin: 0;">La négociation commerciale</h1>	
<p>Objectifs : Posséder les techniques de la négociation commerciale Appréhender la psychologie du client Savoir vendre</p>	<p>Code : A110 Durée : 2 jours Prix : 990 € HT</p>
<p>Programme :</p> <p>Maîtriser les règles d'or d'une négociation gagnante</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Préparer efficacement sa négociation : objectif plancher, exigence de départ ✓ Défendre sa proposition initiale ✓ Obtenir une contrepartie avant toute concession ✓ Engager vers une conclusion profitable <p>Ajuster son style pour s'adapter à tous les profils de négociateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier les différents styles de négociateurs ✓ S'adapter au style de l'autre et garder la maîtrise ✓ Développer écoute et intuition pour influencer efficacement <p>Préparer sa stratégie de négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Faire le diagnostic des forces et faiblesses des concurrents ✓ Déterminer ses points forts et faiblesses en négociation ✓ Calculer ses solutions de repli ✓ Les éléments constitutifs du prix ✓ Les conditions et les modes de paiement ✓ Maîtriser le SONCAS ✓ Utiliser l'approche Grands Comptes pour les clients importants <p>Les contraintes de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les stratégies réciproques d'intérêt ✓ Le processus de décision et ses implications ✓ Les méthodes de « leurres » <p>Les outils</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comment négocier ✓ Faire l'offre la plus pertinente par rapport au contexte ✓ Analyser la concurrence ✓ Défendre sa position ✓ Négocier une concession ✓ Préparer ses solutions de repli ✓ Comment se sortir d'une solution bloquée <p>Manier habilement les concessions pour maintenir la marge</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gérer l'échange contrôlé des concessions dans la perspective d'un accord ✓ Obtenir des contreparties à toute concession ✓ Savoir faire des concessions avantageuses <p>Maîtriser les situations à forte pression</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adopter une attitude gagnante ✓ Rebondir efficacement face aux pièges ✓ Rétablir un climat favorable ✓ Emporter la décision <p>Savoir conclure la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verrouiller les acquis ✓ Valoriser votre offre ✓ Engager vers une relation de confiance 	<p>Lieu : Paris</p> <p>Liste des dates : 22 au 23 janvier 20 au 21 mars 17 au 18 juin 26 au 27 août 07 au 08 octobre 16 au 17 décembre</p> <p>En distanciel :</p> <p>Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel</p> <p>Prix : 810 € HT</p> <p>Liste des dates : Janvier : 03 après-midi, 05 après-midi et 08 après-midi Avril : 03 après-midi, 05 après-midi et 08 après-midi Juillet : 03 après-midi, 05 après-midi et 08 après-midi Septembre : 05 matin, 06 matin et 09 matin Novembre : 04 après-midi, 07 après-midi et 12 après-midi</p> <p>Public concerné : Directeur, responsable, manager, toute personne souhaitant améliorer ses connaissances en négociation commerciale</p> <p>Intervenants : Spécialiste de la gestion commerciale et de la négociation</p> <p>Pré-requis : Première expérience requise</p> <p>Techniques d'animation : Alternance de théorie et de pratique. Exercices individuels et collectifs.</p>

	<p>Retour d'expériences. Echanges. Mises en situation. Etudes de cas. Entraînements. Jeux de rôles. Vidéos.</p>
--	---