






FORMATION À LA NEGOCIATION COMMERCIALE

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION « NEGOCIATION COMMERCIALE » :

GAGNER EN EFFICACITÉ GRÂCE À UNE DISCIPLINE DANS LA PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN ET UNE VRAIE TECHNIQUE D'ÉCOUTE LORS DE L'ENTRETIEN

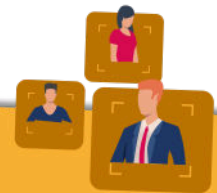
ENSEIGNEMENT	NIVEAU	OBJECTIFS PRINCIPAUX	TARIF
 Présentiel (distanciel sur demande)	 Débutant & Qualifié	 Maîtriser les fondamentaux de la communication	Tarif Intra (Groupes de 2 à 6 personnes) Prix par entreprise Adhérent : 3 200 € (prix par jour : 1 600 €) Non - adhérent : 3 600 € (prix par jour : 1 800 €)
PREREQUIS	CODE FORMATION	 Améliorer ses relations commerciales	
Aucun prérequis, La formation est accessible à tout profil d'une entreprise ou une organisation.	312	 Gagner en rapidité et en efficacité	Tarif Inter (Groupes de 4 personnes min) Prix par personne Adhérent : 900 € (prix par jour : 450 €) Non - adhérent : 1 100 € (prix par jour : 550 €)
	DUREE	2 jours 14h	



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans un secteur en pleine mutation où la concurrence est omniprésente, il est fondamental de prendre conscience que le respect de règles de communication qui préside à toute négociation commerciale est générateur d'efficacité, de confort et de professionnalisme.

Cette discipline permet gagner en rapidité, en efficacité en un mot de créer les conditions d'une vente profitable pour les deux parties.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Elle s'adresse à l'ensemble de l'équipe commerciale manager, commercial(e), assistant(e) commercial(e).

- Commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)

FORMATION À LA NEGOCIATION COMMERCIALE



PROGRAMME

Apport théorique - Mise en exergue des outils de communication :

Travail sur la notion d'objectif à atteindre - la préparation d'entretien avec un (des) interlocuteur(s) - la prise de note - l'écoute - vérification du ressenti des interlocuteurs sur l'objectif et la manière dont se déroule la négociation

Apport pratique - Utilisation concrète d'outils pour :

Traiter efficacement l'écoute - Récupérer et gérer un « cahier des charges » - Faire du comportement naturel un atout du dialogue pour développer sa capacité à « donner envie » - Respecter certains critères pour établir une « vraie discipline de communication » - Terminer un entretien de manière profitable grâce à des outils de négociation - Maîtriser sa capacité à pouvoir dire non



ÉVALUATION

EN FIN DE DEUXIÈME SESSION : QUESTIONNAIRE

Les techniques d'animation

- Alternance **d'apports théoriques** et **d'exercices pratiques** uniquement basés sur **des cas concrets issus de leurs propre expérience professionnelle.**
- **Études de cas « difficiles »** rencontrés par les participants entre les sessions et **traitements des solutions en commun avec le groupe**
- **Jeux de rôles tirés du quotidien**

Les points forts de la formation

Cette formation extrêmement concrète permet à chaque participant quel que soit son niveau, de mettre en pratique de manière immédiate le contenu reçu pendant les deux sessions. Elle permet à chacun d'évoluer dans sa pratique, de sortir de sa zone de confort et donc de gagner en efficacité et en plaisir à vendre.