

TECHNIQUES DE NEGOCIATION		2 Jours
Savoir négocier avec aisance		
Objectifs pédagogiques :	Public concerné / Prérequis :	
<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les techniques de vente - Préparer un entretien de vente - Identifier les différentes étapes de l'entretien - Gagner en aisance dans les entretiens de vente 	<ul style="list-style-type: none"> - Tous collaborateurs en situation de négociation en face à face ou à distance - Prérequis avoir suivi une formation méthode de vente 	
Objectifs opérationnels :	Durée = 2 jours soit 14 heures	
<ul style="list-style-type: none"> - Atteindre ses objectifs commerciaux lors des entretiens 	Intervenant : consultant expert en vente / négociation	
<u>PROGRAMME</u>		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Enjeux et contexte : Les 5 conditions de la négociation / Les clefs de la réussite / Douter avant de négocier / valeur ajoutée de mon offre et selling story ■ La préparation de l'entretien : Les leviers du pouvoir de l'acheteur / Les points de négociation à aborder et les leviers liés / La stratégie de négociation : penser en équipe, relayer en face-à-face, analyser en équipe ■ La maîtrise du face-à-face : Les règles d'or de la négociation / Les étapes de l'entretien de négociation / les techniques d'achat / Les méthodes pour contrer les tactiques de l'acheteur / La gestion des émotions ■ Transformer l'accord en plan d'action : Structurer sa communication / Construire et piloter un plan d'action / Suivre et mesurer les écarts 		
Méthodes pédagogiques :	Modalités et délais d'accès :	
<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques 40% et Mises en situation 60% pour tous les participants - Mise en situation en duo : vendeur / client - Utilisation de la pédagogie My Learning Game - Utilisation de cas fil rouge pour reconstituer les conditions d'une négociation réelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Nos formations sont réalisées sur mesure et nous programmerons vos dates en fonction de vos contraintes et de notre agenda - Contactez-nous au 07 60 13 88 90 ou contact@mylearningcompany.fr 	
<ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité : certaines salles ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts intra : à définir - Lieux = France entière. 	

<ul style="list-style-type: none">- Sanction de la formation : attestation de formation	<ul style="list-style-type: none">- Participants : Sessions de 6 personnes minimum et de 12 maximum
---	---