Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

PERFECTIONNEMENT NEGOCIATION COMMERCIALE : POSTURES ET COMPORTEMENTS

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour perfectionner sa négociation commerciale.
Nos comportements, nos attitudes, notre langage reflètent notre état d'esprit et nos pensées.
En situation de négociation commerciale, ces éléments sont des indices pour l'acheteur et les comprendre pour savoir s'affirmer permet de maîtriser l'entretien de vente.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1305 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MRNV-0000-PNCPC-01

Cette formation négociation commerciale perfectionnement enseigne des compétences axée sur les postures et comportements adaptés en fonction de la situation. Vous apprendrez à maîtriser vos émotions et à défendre vos marges lors de négociations à fort enjeu. A l'issue de cette formation perfectionnement négociation commerciale à Marseille, vous saurez comment développer votre assertivité en vente en construisant une relation de confiance durable avec vos interlocuteurs. Des méthodes pratiques vous feront découvrir les limites de la négociation et optimiser vos stratégies avec une préparation méthodique.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante Mener une négociation commerciale, **éligible au CPF**
- Formation : Optimisez vos négociations fournisseurs.
- Formation commerciale technique 4 Colors.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Responsables commerciaux, commerciaux, ingénieurs d'affaires, chargés de relation clientsToute personne amenée à négocier ses produits ou ses services

Prérequis

Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Garder la maîtrise de soi et la maîtrise du déroulement de l'entretien de vente,

Programme

Comprendre les mécanismes des comportements humains dans la négociation commerciale
– La place des émotions dans la relation aux autres
– Construire une relation de confiance
– S'auto-évaluer en tant que négociateur
– Mieux connaître son comportement en négociation
– Définir ses axes d'amélioration personnelle
– Découvrir les mécanismes des rapports de force souvent rencontrés lors des négociations commerciales à l'aide de l'analyse transactionnelle
– Savoir s'adapter et rester en maîtrise
– Les 4 comportements humains : fuite, manipulation, agressivité, assertivité. Les identifier, adapter son discours, sa posture pour garder la maîtrise de soi et de l'entretien commercial.
Préparer et conduire l'entretien de vente
– Préparer méthodiquement toute négociation
– Construire une stratégie de négociation raisonnée
– Définir les limites de négociation
– Equilibrer les pouvoirs en négociation selon les enjeux
– Déjouer les ruses et tactiques d'acheteur
– Oser dire non à des demandes abusives
– Valoriser un oui
– Savoir faire preuve d'assertivité
– L'écoute active et la reformulation : les utiliser au bon moment. Gérer les situations de stress, de blocage ou d'agression
– La communication non violente au service de la négociation.
Gérer les situations tendues et conflictuelles : trucs et astuces , ne pas prendre pour moi les reproches qui me sont faits
– L'effet miroir de la gestion d'une agression
– Déjouer la manipulation
– Savoir arrêter un entretien sans mettre en péril la relation
– Gérer les impasses.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation