

Négociation commerciale complexe

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Construire a stratégie et sa tactique en négociation commerciale complexe
- Mener ses négociations en combinant souplesse et fermeté
- Résister à la pression des négociations à fort enjeu

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Négociateur confirmé : ingénieur commercial, responsable comptes clés, responsable Grands Comptes, chef de projet, responsable et directeur commercial.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Agir en amont de la négociation**
 - Les spécificités des négociations de haut niveau.
 - Choisir sa posture de négociateur, repérer celle de l'autre.
 - Intégrer les priorités des acheteurs pour mieux y répondre.
- **Définir sa stratégie de négociation.**
 - Déterminer tous les points à négocier.
 - Identifier ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs.
 - Mesurer les enjeux pour chaque partie.
 - Formuler ses propres objectifs, déterminer sa MESORE.
- **Construire sa tactique**
 - Analyser le rapport de forces : les 6 curseurs du pouvoir.
 - Identifier tous les acteurs en présence.
 - Anticiper les tactiques des acteurs : la matrice des ressources.
 - Construire sa propre tactique.

Programme

- **Adapter sa tactique et sa communication**
 - Établir la relation, donner le ton.
 - Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre.
 - Sortir de la négociation sur les positions.
 - Rechercher les intérêts.
 - Rééquilibrer les pouvoirs en permanence.
 - Adapter son style de négociateur à celui du client.
- **Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite**
 - Savoir rester centré sur l'objectif.
 - Rechercher les options possibles, les évaluer : la matrice des objectifs.
 - Faire s'engager et conclure.
 - Rester centré sur l'atteinte des objectifs, même dans les situations de tension.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc