Négociation commerciale - niveau 1 : les 6 étapes gagnantes

★★★★★

CV-67 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Pression prix de plus en plus forte, renégociations permanentes, acheteurs de plus en plus formés et de plus en plus exigeants sur les conditions... savoir négocier pour garantir la rentabilité de son activité est une compétence incontournable pour tous les commerciaux. Cette formation à la négociation commerciale propose une approche unique et reconnue et met à votre disposition toutes les conditions pour devenir un négociateur efficace et plus serein. Elle aborde tant la partie méthodes de la négociation commerciale que la dimension comportementale et vous apporte les réflexes et techniques pour résister à la pression croissante de vos clients. Vous hésitez entre niveau 1 et niveau 2 : Évaluez-vous.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions. Entreprise qui souhaite offrir à ses commerciaux des techniques de négociation pour augmenter la rentabilité de ses ventes. Pour les vendeurs de la Grande Distribution, se reporter à la formation 'Négociation avec les acheteurs de la grande distribution' (réf. 1614).

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations

Programme de la formation

Anticipez pour mieux négocier

- Vendre avant de négocier.
- Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Prévoir sa solution de repli.
- Mise en situation de négociation simple pour repérer les pratiques efficaces.

Osez afficher la valeur de votre offre

- Fixer des objectifs ambitieux.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer ses arguments.
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs.
- Exercice pratique de préparation de négociation.

Résistez à l'objection prix

- Oser mettre la barre haut.
- Valoriser son prix sans le justifier.
- Résister aux demandes de concession.
- Mise en situation Entraénement : défendre son prix.

Obtenez des contreparties

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions.
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie.
- Exercice de recherche de contreparties.

Limitez vos concessions

- Dire non à certaines concessions.
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes.
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.
- Mise en situation Application à sa négociation.

Engagez-vous vers la conclusion

- Éviter la négociation 'salami'.
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.
- Mise en situation Entraénement avec mise en compétition de deux équipes.
- Vidéos 'Les experts de la négociation'.

Certification

- Évaluation des compétences à certifier via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).
- Pour en savoir plus sur les activités à distance Une vidéo 'Négocier gagnant-gagnant'.