

Négociation commerciale - niveau 2 : tactiques et comportements

-Référence: **CV-67**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Aborder avec confiance les négociations à enjeu
-
- Mettre en œuvre sa tactique de négociation
-
- Sortir du rapport de forces
-
- Réussir face à des négociateurs difficiles
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Commercial expérimenté souhaitant perfectionner son approche de la négociation. Responsable comptes clés régional, national. Responsable Grands Comptes.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Préparer sa tactique de négociation**
 - Repérer le niveau d'enjeu : pour son client, soi et son entreprise.
 - Identifier les interlocuteurs impliqués chez le client.
 - Connaître la personnalité de négociateur de son client.
- **Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation Les manœuvres de déstabilisation en négociation : le temps, le choix, le poids, l'influence, l'information, la sanction.**
 - Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
 - Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces.
- **Faire valoir ses arguments avec assertivité**

Programme

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
 - Acquérir les réflexes gagnants.
 - Surmonter trois types de difficultés en négociation : 'mur de pierre', 'attaques agressives', 'manipulations'.
- **Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement Repérer ses croyances négatives en matière de négociation.**
 - Repérer celles de son interlocuteur.
 - Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal.



(+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