



COMMERCIAL

Négociation commerciale

Objectifs : Savoir choisir une tactique de négociation commerciale gagnante. Renforcer ses capacités relationnelles pour mieux gérer les situations difficiles.	
PROGRAMME	
 Préparer une négociation ⇒ Evaluer les enjeux d'une négociation ❖ Les conditions de base ❖ Les enjeux ❖ Utilisation d'une grille de préparation ⇒ Repérer les pièges à éviter  Identifier son style de négociateur ⇒ Les différents styles de négociateur ⇒ Savoir négocier avec un style ⇒ Savoir faire l'adéquation entre son style et celui de l'autre  Déployer une stratégie et combiner des tactiques ⇒ Devenir stratège ⇒ Les tactiques les plus fréquentes  Conduire un processus de négociation ⇒ Les fils conducteurs ⇒ Développer son argumentaire : 10 conseils pour argumenter efficacement ⇒ Répondre aux contre arguments  Sortir des situations de blocages ⇒ Gérer les situations difficiles : les conditions de base, la méthode des 4 +2 ⇒ Prévenir les situations de conflit : les indicateurs ou signes annonciateurs	<u>Personnes concernées :</u> Commerciaux, ingénieurs commerciaux et technico-commerciaux Pré requis : Aucun PEDAGOGIE Le Formateur Très expérimenté dans la formation accueil. Parcours pédagogique Mise en place d'une pédagogie interactive, qui favorise l'appropriation des messages par les participants. Elle s'appuie sur la participation de chacun. Les participants sont régulièrement sollicités par <i>des brainstormings ; des mises en situation analysées en commun ; des engagements individuels ; nombreux exercices réalisés en équipes</i> Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprise par personne 2 jours 1 150 € Réf : CO013

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98

Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com