

Négociation commerciale avancée

Objectifs de la formation

- Se préparer et élaborer une stratégie efficace
- Apprendre à identifier rapidement le profil négociateur de son client
- Comprendre les jeux de pouvoir dans la négociation et les déjouer
- Optimiser son efficacité commerciale grâce aux jeux de négociation
- Gérer les situations difficiles en cours de négociation



Programme

Préparer sa stratégie de négociation

- Evaluer son interlocuteur : ressources et contraintes
- Fixer pour chaque entretien des objectifs SMAC de négociation.
- Déterminer les leviers de pouvoir de chacun des partis.
- Définir son espace de négociation.
- Outil : matrice « Coût - valeur perçue »

Identifier le profil négociateur de son client

- Quel type de négociateur rencontre-t-on (combatif, spontané, conciliant, analyste) ?
- Connaître leurs points forts et leurs points faibles
- Décrypter le type de communication (verbal et non verbal) spécifique à chaque profil
- S'adapter à leurs comportements
- Outil : les 4 familles de négociateurs

Conduire sa négociation et finaliser

- Découvrir les jeux de négociation joués par les différents acteurs
- Décoder les combinaisons de jeux joués dans une négociation
- Connaître les techniques de conclusion
- Outil : Les 10 jeux de la négociation

Développer les tactiques des négociateurs

- Gérer une négociation avec plusieurs interlocuteurs
- Déjouer les tactiques et les pièges de l'acheteur
- Utiliser des tactiques de négociateur
- Mettre en place le schéma d'une négociation efficace
- Outil : Les tactiques de vendeur et stratégies d'acheteur



Les boosters pédagogiques Meltis,
l'assurance d'une formation motivante !

Réf. : VNNEGOC

Durée : 2 jours

Tarifs :

Paris : 1090€ HT

Toulouse : 780 € HT



Pour plus d'informations ou pour vous inscrire à cette formation contactez Delphine LE DANTEC au **0810.110.800** (coût d'un appel local).

Formation-inter@meltis.fr