

SAVOIR NEGOCIER

Pilotage et négociation commerciale

Objectifs

- Assimiler les bases de la négociation commerciale
- Comprendre les leviers de la négociation
- Adopter un comportement assertif
- Conclure son entretien



2 JOURS/14 HEURES



PRÉREQUIS :

Savoir utiliser un ordinateur

FORMATION DISPONIBLE



En présentiel



En distanciel

Aptitudes

- Maîtriser et adapter sa communication en fonction des différentes situations et interlocuteur
- « Je déteste négocier ! » La meilleure façon de vendre est de ne pas chercher à vendre, mais à susciter l'envie et le besoin

POUR QUI ?

Toute personne en charge de la vente au sein de la structure.

700 €

Net de taxe/personne
INTER-ENTREPRISE

Nous consulter

Net de taxe/personne
INTRA-ENTREPRISE

PROGRAMME

Jour 1 : Qu'est-ce que la négociation ?

- L'approche de la négociation selon les cultures.
- Le prix c'est le prix ! Pourquoi Négocier ?
- Le Phénomène d'ancrage
- Créer un climat de confiance
- Ma réalité et celle de mes clients (cadre de référence)
- L'assertivité

Jour 2 : Comment négocier

- Identifier son interlocuteur
- Comprendre ses attentes
- Le poids des mots et le langage non verbal
- Les leviers de l'achat
- Conclure sa vente
- Pratique par des mises en situation

MODALITÉS

POUR QUI ?

Toute personne en charge de la vente au sein de la structure.

PRÉREQUIS :

Aucun

MATERIEL :

En présentiel et en Visio-conférence

Smartphone avec connexion internet
(Pour les évaluations et quiz)

Ordinateur avec connexion internet

DURÉE :

2 jours (14 heures)

TARIFS :

Inter-entreprises : 700€ net de taxes / personne

Intra- entreprises : Nous consulter

PARTICIPANTS:

Maximum 5 personnes /session

FORMATEUR :

Didier SIWIK
Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier

ACCÈS :

Inter-entreprises >> présentiel et à distance

Intra-entreprises >> présentiel et à distance

PÉDAGOGIE:

Apports Théoriques -Brain storming

Mise en application

Quiz interactif et ludique

Livret de formation

ÉVALUATION:

Évaluation des connaissances

Questionnaire d'entrée et de sortie

Quiz interactif intermédiaire

POUR LES PARTICIPANTS :

Livret et attestation de formation

POUR L'ENTREPRISE:

Compte rendu et Mesures d'efficacités



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec AGEFIPH

HORAIRES DE LA FORMATION :

9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

Pauses : 10h30 - 15h30

Programme 2022/2023