

Négociation Commerciale

Affûtez vos compétences en négociation pour aboutir à des accords gagnant-gagnant.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Préparer et élaborer une stratégie efficace de négociation.
- Améliorer la communication et l'écoute active en négociation.
- Surmonter les objections et gérer les concessions de manière stratégique.
- Utiliser des techniques de négociation collaborative pour des accords durables.
- Négocier avec succès dans des contextes spécifiques et complexes.

Pour qui ?

Professionnels de la vente, responsables commerciaux, et toute personne impliquée dans des processus de négociation.

Prérequis

Avoir une expérience de base en vente ou en négociation.

Programme

1 - Préparation et Stratégie de Négociation

- Analyse préalable du contexte de la négociation.
- Élaboration d'une stratégie de négociation claire et flexible.
- Identification des objectifs prioritaires.
Études de cas : élaboration de stratégies adaptées à différentes situations.

2 - Communication et Écoute Active

- Développement de compétences en communication persuasive.
- Utilisation de l'écoute active pour comprendre les besoins du client.
- Communication non verbale dans la négociation
Exercices pratiques : simulation de situations de communication en négociation.

3 - Gestion des Objections et des Concessions

- Identification des objections courantes en négociation.
- Techniques pour surmonter les objections de manière constructive.
- Utilisation des concessions de manière stratégique.
Jeux de rôle : gestion d'objections et concessions dans des scénarios réels.

4 - Techniques de Négociation Collaborative

- Mise en place d'une approche coopérative pour des accords durables.
- Création d'un climat de confiance avec le client.
- Collaboration pour résoudre les problèmes et trouver des solutions mutuellement avantageuses.
Exercices pratiques : négociations collaboratives en équipe.

5 - Négociation dans des Contextes Spécifiques

- Négociation avec des clients difficiles.
- Négociation dans un contexte international.
- Gestion de situations de négociation complexe
Études de cas : exemples de négociations réussies dans des contextes spécifiques.