

MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE : DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE - Stratégie, posture et bonnes pratiques pour réussir ses négociations

LES OBJECTIFS

- Adopter les postures d'une négociation réussie.
- Identifier et déjouer les super-pouvoirs des négociateurs.
- Mettre œuvre les stratégies de négociation.
- Mettre en application les techniques d'une négociation réussie.

PUBLIC

- Tous commerciaux BtoB ayant déjà une expérience de vente

LES PLUS

- Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et permettre aux participants de repartir avec des techniques clé-en-main, prêtes à être utilisées sur le terrain
- La possibilité de travailler directement sur des cas clients réels apportés par les participants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid .
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 7 jours avant le début de la formation.
- Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- Un Support pédagogique est remis à chaque participant..
- Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

PROGRAMME

➤ OPTIMISER VOTRE POSTURE EN NÉGOCIATION

- Identifier le principe des préférences comportementales
- les quatre principales préférences comportementales
- les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales

Comprendre | Test : identifier votre préférence comportementale

Expérimenter | Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales

- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations

Appliquer | Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients

- Adopter une posture assertive

Comprendre | Test : êtes-vous assertifs ?

- les trois postures relationnelles à limiter
- définir la posture assertive et les comportements associés
- distinguer les positions de vie

- Réussir sa posture émotionnelle

- les techniques qui permettent de gérer ses réactions face aux divergences en négociation

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles face aux divergences

- les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation

Expérimenter | Jeu : le syndrome de Cannes (éléments de distanciation émotionnelle)

Expérimenter | Jeu : la queue de poisson

➤ METTRE EN PRATIQUE LES TECHNIQUES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

- Négociation versus marchandage
- Les postures et super-pouvoirs des négociateurs
- gérer la posture du négociateur adverse

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur

- les six super-pouvoirs des négociateurs

Appliquer | Cas pratique : rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

- Intégrer et utiliser les stratégies de négociation
- laissez-vous une marge de manœuvre
- argumentez avant de rentrer en négociation
- négociez des engagements à chaque demande de concession
- réduisez progressivement vos engagements

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

➤ APPLIQUER LA POSTURE ET LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE VENTE

- Préparer votre négociation en lien avec les stratégies

Appliquer | Cas pratique : préparer votre négociation

Expérimenter | Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier

- Que faire en cas de blocage ?

- relancer la négociation en cas de blocage

- dire non tout en continuant à négocier

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages

Évaluer | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarif : 300.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Nous consulter

Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____