# Négocier pour convaincre

Ref : 5-CL-NEGO

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée : 2 jour(s)

## Objectifs

Maîtriser les phases de négociation
Comprendre les processus et définir son style de négociation selon le client

## Pré-requis

Négociateurs, commerciaux, vendeurs, chef de projet ou toutes personnes porteuses d?un projet
Une expérience de la vente est un plus

## Plan de cours

1. Découverte des besoins et mise en place de la négociation
La communication en situation de négociation
La mise en place de la relation de confiance
Les bons mots à utiliser afin d'être convaincant
L'intégration de l'environnement externe
L'art de poser les bonnes questions

2. Choisir son approche en négociation
Identifier l'impact de ses représentations en négociation
Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques
Choisir sa posture pour négocier

3. Préparer sa négociation
Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
Mesurer objectivement le rapport de force
Définir ses objectifs et ses marges de négociation
Préparer ses arguments
Envisager les échanges possibles et les solutions à prévoir pour sortir des blocages.

4. Faire face aux objections
Attitudes à adopter face aux objections
Nature des objections
Traitement efficace des objections
Schéma de traitement
La méthode de l'entonnoir

5. Défendre son offre, son projet
Faire face aux objections et trouver les réponses
Défendre avec conviction son offre initiale
Négocier une contrepartie à toute concession
Repérer et éviter les pièges de ses interlocuteurs
Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant