

Durée : 3 jour(s)

Objectifs

Etre capable d'adapter son style de négociation à son client et à sa nationalité
Adopter un comportement gagnant
Acquérir une ouverture culturelle

Pré-requis

Niveau B2 Intermédiaire minimum

Plan de cours

1. Préparer l'entretien de négociation
Connaître la culture de son interlocuteur
Se familiariser aux us et coutumes de négociation du pays
Faire une découverte du client et de sa société
Evaluer les enjeux de la négociation commerciale
Anticiper les objections et préparer les réponses
2. Négocier efficacement
Justifier sa position
Chercher des compromis en cas de conflit
Connaître ses arguments pour une stratégie commerciale
Repérer les attentes de son interlocuteur
Faire face aux objections et trouver les réponses
Défendre avec conviction son offre initiale
Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant
3. Conclure son entretien de vente
Rappeler les différents points énoncés dans la négociation
Repérer les signaux d'achat de son interlocuteur
Faire valider son offre de façon simple et professionnelle