

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 requise

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