

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