

La négociation commerciale niveau 2 Réf : COFC006

Évaluation qualitative de fin de stage
Formation délivrée en présentiel ou à distance

Objectifs de la formation :

Aborder avec confiance les négociations à enjeu
Mettre en œuvre sa tactique de négociation
Sortir du rapport de forces
Réussir face à des négociateurs difficiles.

Durée de la formation :

14 heures

Niveau requis pour la formation :

Avoir une bonne pratique de la négociation.
Avoir suivi la formation « Négociation commerciale – niveau 1

Public concerné :

Toute personne ayant une mission commerciale

Les + de la formation :

Parcours de « form'action », les stagiaires sont formés et accompagnés dans la mise en pratique immédiate de la formation dans leurs contextes professionnels
Questionnaire positionnement initial
Nombreux exercices pratiques et repris dans une dynamique de groupe positive et exigeante
Echanges de bonnes pratiques et astuces
Mise en pratique immédiate des techniques proposées
Une formation en groupe de 10 personnes au maximum

Contenu de la formation :

1/ En amont du présentiel

Un diagnostic de son affirmation de soi, un premier outil pratique sur les négociations à plusieurs

2/ Préparer sa tactique de négociation

Repérer le niveau d'enjeu pour son client

4/ Faire valoir ses arguments avec assertivité

Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi
Acquérir les réflexes gagnants.

La négociation commerciale niveau 2 Réf : COFC006

Repérer le niveau d'enjeu pour soi et pour son entreprise Identifier les interlocuteurs impliqués chez le client
Connaître la personnalité de négociateur de son client

3/ Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation

Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
– le temps, le choix, le poids, l'influence, l'information, la sanction
Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable
Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces

Surmonter trois types de difficultés en négociation :
– « mur de pierre », « attaques agressives », « manipulations »

5/ Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement

Repérer ses croyances négatives en matière de négociation Repérer celles de son interlocuteur
Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal
6/ Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail
Des conseils chaque semaine pour appliquer vos décisions

Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou à distance (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthodes démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en œuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs PC, tablettes, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.

Tarif : Consulter le catalogue de notre site web www.acco-form.fr ou sur mon compte formation