

Optimiser sa négociation dans un univers complexe

Objectifs :

1. Prendre de conscience de l'esprit du négociateur, tout sauf de l'improvisation,
2. L'art de tenir sa position sans être déstabilisé,
3. Mesurer les curseurs du pouvoir en négociation
4. Défendre sa proposition de valeur, sans rentrer dans les concessions,
5. Rentrer dans les échanges et conclure.

Il s'agit de mettre en mouvement tous les participants sur les jeux et enjeux d'une négociation. Travailler ensemble sur des techniques et des comportements de négociation pour permettre de gagner en leadership, devenir la préférence client et augmenter ses ventes et ses marges.

- La différence entre un acte de vente, la négociation et la mise en place d'un partenariat.
- La définition de « négociation ».
- Identifier la dynamique de sa propre personnalité.
- Les commandements de l'acheteur.
- A quel moment commence la négociation ?
- Introduction à la préparation.
- Etudier et analyser un dossier client à partir de la matrice SWOT
- L'étape du face à face
- Mise en place d'une boîte à outils



Engagement de l'organisme de formation

Capidev s'engage à mettre tous les moyens pédagogiques, notamment par la mise à disposition d'un formateur, de matériel, d'outils pédagogiques nécessaires au bon déroulement de la formation.

Capidev s'engage à remettre aux stagiaires :

- les feuilles d'émargement signées par les stagiaires
- les feuilles d'évaluation de la formation
- les livrables



Durée : de 8h30 à 19h30

Coût : 450€ HT / participant

Prise en charge OPCA possible

Jean- Pierre BARROS



Consultant expert en
communication
interpersonnelle et
performance
commerciale