



CONVAINCRE ET GAGNER SA NÉGOCIATION

Durée : 2 jours

- Objectifs :**
- Définir les phases clés et préparer efficacement son argumentation ;
 - Pratiquer les techniques et utiliser les outils de négociation ;
 - Développer ses performances.

Personnes concernées :

Commerciaux, responsables clientèle, acheteurs et tout cadre étant amené à négocier.

Contenu de la formation :

1. Identifier les enjeux

- Définir son style
- Situer les enjeux et les rapports de force
- Construire un dossier « béton »
- Les différents types de négociations : faire le bon choix

2. Préparer efficacement son argumentaire

- Comprendre les besoins de l'entreprise
- Hiérarchiser les objectifs
- Construire son argumentaire
- Déterminer les différentes phases de la négociation
- Préparer le dossier
- Intégrer les éléments techniques
- Préparer les éléments financiers : analyse de la valeur, étude de la concurrence

3. Conduire sa négociation en toute situation

- S'initier aux outils d'analyse comportementale
- Maîtriser l'aspect psychologique
- S'approprier les différents outils et méthodes : PNL, PCM, SONCAS
- Évaluer les forces et faiblesses de chaque partie
- Conduire l'entretien
- Organiser la prise de contact et piloter l'entretien.
- Savoir vendre ses objectifs.
- Savoir conclure : quand et comment ?
- S'initier à des cas de négociations difficiles
- Faire progresser la situation, dénouer les situations de blocage, interrompre l'entretien.

Pédagogie :

- Des mises en situation et jeux de rôle renforcent l'opérationnalité de cette formation.
- Chaque participant s'entraîne intensivement à la préparation et à la conduite de son argumentation.
- L'étude détaillée des différentes phases, méthodes et outils est réalisée au travers de cas concrets

Prérequis / Indications : Aucun

Participants : de 2 à 10 personnes

Formateur : Alain LAIRÉ