

LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION COMMERCIALE.

OBJECTIF :

- Identifier les différents styles de négociation pour trouver le sien.
- Connaître les grandes étapes et les stratégies d'une négociation.
- S'approprier la technique de négociation commerciale.

PUBLIC CONCERNE :

Dirigeant, Directeur commercial, Cadre, Manager ; Tout salarié ayant à mener des négociations.

CONTENU :

- o Les styles de négociation
- o Les différents comportements et représentations en négociation
- o L'analyse de son propre style : atouts et marges de progression
- o Les fondamentaux de la communication
- o Les réactions face au stress
- o La préparation de la négociation
- o Le contexte et les enjeux de chacun des acteurs de la négociation
- o L'analyse objective du rapport de force
- o Les délégations
- o La définition de l'objectif principal, des objectifs secondaires, des marges de négociation
- o La conduite de la négociation
- o Le début de l'échange - l'objectif d'une communication non agressive
- o La clarification des intérêts réciproques
- o Phase d'écoute active et d'identification du mode de fonctionnement de l'interlocuteur
- o La gestion positive des objections
- o L'adaptation de sa communication
- o La création de valeur de part et d'autre
- o Le contexte et les enjeux de chacun des acteurs de la négociation
- o La conclusion d'un accord durable

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 jours - 14 heures.

HONORAIRES : La mise en œuvre donne lieu à l'établissement d'un devis.