

Préparer et réussir des négociations difficiles

DUREE : 2 jours, soit 14,00 h

PUBLIC

Dirigeants-Directeurs commerciaux-
Directeurs des ventes

Comptes clés nationaux et régionaux

PRE-REQUIS

Aucun

TARIF PUBLIC

950,00 € nets / participant



Présentiel

DATES et LIEU

Consultez notre site à jour en cliquant
sur le lien ci-dessous

Document édité le : 18/05/2024

CONTACT

Sandrine LAMARTINE / Christine

REY :

Tel : 04 27 85 86 87 / 04 27 85 86 02

Mail : slamartine@isema.fr /

crey@isema.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

- Mesurer les enjeux de la négociation et s'y préparer
- Prendre en compte les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie
- Maîtriser les phases de la négociation
- Construire son argumentation
- Affiner ses techniques de vente et ajuster son comportement en cours de négociation
- Apprendre à communiquer et à influencer votre interlocuteur lors d'une discussion, grâce à des stratégies et des techniques de négociation

PROGRAMME

Recueil des attentes

Rappel des techniques de ventes

Le domaine de la négociation

Les 5 clés d'une négociation réussie

Les conditions d'une bonne négociation

Les tactiques de négociation

Les ripostes

Les pouvoirs de l'acheteur

Les prochaines dates et lieu de sessions sont consultables au lien ci-dessous :

<https://catalogue2-isara-lyon.dendreo.com/formation/517/preparer-et-reussir-des-negociations-difficiles>

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation de la formation par un professionnel de la relation commerciale

Jeux de rôle, exercices basés sur le quotidien des participant

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Un support de travail numérique sera remis à chaque participant Travail sur paperboard



MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Evaluation au fil de la formation à travers des questions-réponses

Questionnaire de fin de session afin d'évaluer les acquis

Certificat de réalisation remis à chaque stagiaire précisant les acquis de la formation