

Formation

Préparer la négociation des affaires

Objectifs

Comprendre les mécanismes de négociation
Savoir se préparer
Savoir identifier le processus de décision
Savoir traiter une objection
Savoir rebondir

Public

B to B : Chefs d'entreprises,
manager d'équipe commerciale,
commercial, commercial
sédentaire,
technico-commercial, assistant
commercial

Programme

Connaissance de soi et de l'autre o Qu'est-ce que négocier ?

Vendre : les enjeux
Profil de mon interlocuteur ; Motivations d'achat
La valeur du silence
Etapes de la vente ; contexte de négociation
Préparer ses marges de manœuvre dans la négociation

Processus de négociation et atteinte de ses objectifs

Objectifs et attentes
Analyser le contexte d'une négociation – définir son plan
Points difficiles d'une négociation
Démarrage d'un entretien de négociation
Cycle annuel des ventes et objectifs
Transformer ses objectifs en plan d'actions

Méthode pédagogique

Un peu de théorie, plusieurs
expérimentations
Analyse de situations vécues par
les participants
Modèles et outils fournis

Dates à Montpellier

5 et 15 avril 2016
13 et 22 septembre 2016

Tarif par stagiaire

14 heures
400€ net de TVA

Inscription

Denise Saint-Georges
denisesaintgeorges@omnya.fr
Tél.: 04 67 16 06 27