

# Préparer efficacement sa négociation

## OBJECTIFS

- Comprendre et faire face aux profils clients en temps de crise
- S'entraîner aux étapes clés du processus de négociation
- Connaître et appliquer la cartographie de la négociation

## PUBLIC

Commerciaux

### Modalités pédagogiques

Un programme basé sur beaucoup de pratiques activant une professionnalisation rapide en intégrant votre contexte

Pédagogie active et participative

Des illustrations et cas contextualisés

### Moyens techniques et d'encadrement

Formateurs experts en Management de réseaux commerciaux et d'équipes télé commerciales avec une pratique opérationnelle de plus de 17 ans

### Suivi des apprentissages

Interactivité, exercices, débriefs collectifs

Un plan d'action individuel complété au fur et mesure de la formation

**Durée de la formation :** 7h

**Modalité :** intra

## PROGRAMME

### Les spécificités des profils clients en ces temps de crise

Savoir précisément ce à quoi faire face pour s'y préparer

Savoir décoder les attitudes clients et résistances associées

Exercices d'entraînement

### Etat des lieux des outils et des pratiques existantes en matière de préparation à la négociation

Evaluation de leur pertinence et identification des : quoi garder, quoi enlever, quoi rajouter ?

Mise à jour de son plan d'action individuel

### Evaluer sa maîtrise du processus de négociation Au travers des étapes clés

Entraînement en binômes : jeu de rôle commercial / client avec débriefing

### La cartographie de la négociation

Détermination des positions (négociables, non-négociables et concessions)

Valoriser les concessions

Anticiper les objectifs et positions de votre interlocuteur

### Savoir changer son état d'esprit : le mode conquête

