

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

Pré requis : exercer une fonction commerciale

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

Positionnement à l'entrée

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

Evaluation finale

