

# Apprendre à négocier

## PUBLIC



Toute personne en contact avec un prospect, un client, engagée dans une démarche de négociation avec un acheteur, un responsable. Accessible aux personnes en situation de handicap.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## OBJECTIFS



Découvrir des techniques de négociation.

## APTITUDES

Habilité à créer une atmosphère de coopération.  
Facilité à communiquer avec les gens.  
Facilité à repérer les difficultés et à les résoudre.

## COMPÉTENCES VISÉES

Savoir développer un argumentaire approprié à l'interlocuteur.  
Optimiser la présentation des offres au regard des besoins.  
Savoir conclure une vente et défendre la marge.  
Savoir conserver le contact et remporter la commande.

## MÉTHODES UTILISÉES

Supports remis aux participants en séance.  
Ateliers de mise en pratique. Ateliers réflexifs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de l'acquisition des connaissances au travers des exercices pratiques. QCM d'évaluation en fin de formation.

## DURÉE



Durée : 1 jour | Délai d'accès : sur demande

## TARIF

A partir de **350** euros par personne / jour

## MODALITÉS

Présentiel/ à distance/ mixte

## PROGRAMME

### Les processus d'engagement d'une affaire et les circuits de décision

- Processus de décision du client
- Processus d'ingénierie d'affaires
- Comprendre le circuit de décisions
- L'entretien commercial

### La phase de découverte

- Découverte des besoins et motivations du client
- La valorisation de l'interlocuteur
- Le questionnement efficace

### L'argumentation et la défense du prix

- La structure d'une bonne communication orale
- L'argumentation
- Les qualités d'un bon argumentaire
- La construction d'un argument
- La présentation de l'offre
- Techniques de présentation/justification du prix

### Le traitement des objections

- Le comportement face à une objection
- Le traitement des objections courantes

### La conclusion et la pérennisation de la relation

- Techniques pour conclure
- Techniques de fidélisation
- Le suivi du contact commercial