

Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74
83120 Le Plan de la Tour
Email: thibaut.bellion@ets-formations.com
Tel: +33666274527



NÉGOCIER GAGNANT/GAGNANT

Date de création ou de dernière date de mise à jour

29/12/2023

Catégorie et domaine de formation

Catégorie du programme

Résumé du programme

Devenir un fin négociateur par l'acquisition de techniques opérationnelles pour des accords gagnant/gagnant.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Tarif de base HT / session : 1250.00 EUROS

Profils des stagiaires

- Créateur, repreneur d'entreprise
- Directeur commercial, chef des ventes
- Commercial

Prérequis

- Néant

Modalités d'organisation

Plusieurs rythmes

Mixte (parcours individualisé et modularisé)

Permanententes (sans dates fixes)

Effectif

1minimum

10maximum

Lieu

DAREMORE 11 rue NEUVE 94520 PERIGNY SUR YERRES

Délai d'accès

6 semaines

Notre organisme de formation est certifié QUALIOPFI : Accréditation N° 5-0616

Objectifs pédagogiques

Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74
83120 Le Plan de la Tour
Email: thibaut.bellion@ets-formations.com
Tel: +33666274527



- Auto évaluer ses techniques et comportements clés dans le cadre d'une négociation, pour identifier ses forces, ses axes de progrès et se donner un cap
- Défendre sa tarification
- Élaborer un plan de négociation avant la visite chez le client
- Prendre du recul, identifier l'enjeu et reconnaître celui de mon client
- Comprendre le rapport de force
- S'adapter à son interlocuteur et maîtriser la conduite de la négociation
- Traiter la négociation surprise alors que l'on ne s'attendait pas à y entrer
- Conclure rapidement la négociation

Contenu de la formation

- JOUR 1 : Défendre son prix
 - Introduction
 - Identifier les situations en défensif sur sa tarification
 - Défendre fin son prix et conclure
 - S'entraîner
- JOUR 1 (suite) : Défendre ses marges dans le cadre d'un process de négociation simple
 - Identifier les situations de négociation
 - Se préparer à une négociation sérieuse
 - Identifier les principes clés d'une négociation pour trouver un accord
 - Faire un focus sur la phase d'argumentation
 - Faire un focus sur la phase de Closing
 - Conclusion de la première journée
- JOUR 2 : Savoir négocier avec des négociateurs avertis
 - Introduction de la deuxième journée
 - Identifier les situations de négociation complexes
 - Travailler son niveau d'assertivité face aux situations difficiles
 - Identifier les profils de négociateurs avertis et leurs astuces
 - S'approprier les tactiques pour contrer les négociateurs avertis
 - S'entraîner dans le cadre de négociations complexes
 - Conclusion

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Thibaut BELLION : formateur spécialisé négociation/vente

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Résultat attendus à l'issue de la formation

L'apprenant sera à même de mener une négociation efficace face à des négociateurs avertis.

Engineering T services | 1172 route De sainte Maxime D74 Le Plan de la Tour 83120 | Numéro SIRET: 84784089900011 | Numéro de déclaration d'activité: 93830598783 (auprès du préfet de région de: PACA)

Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74

83120 Le Plan de la Tour

Email: thibaut.bellion@ets-formations.com

Tel: +33666274527



Accessibilité aux personnes Handicapées

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. »

Contact référent Handicap : thibaut.bellion@engineeringts.com