

S'affirmer en négociation commerciale : Postures et comportements

Vente, relation client, marketing - 2019

Objectifs :

- Garder la maîtrise de soi et la maîtrise du déroulement de l'entretien de négociation
- Maîtriser les processus émotionnels pour en faire des atouts au cours de l'entretien de négociation
- Comprendre et maîtriser les mécanismes des négociations à fort enjeu
- Oser s'affirmer, défendre ses marges et poser des limites

Participants :

- Responsables commerciaux, commerciaux
- Chargés de relation clients

Prérequis :

- Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale

Le programme

Comprendre les mécanismes des comportements humains dans la négociation commerciale

- La place des émotions dans la relation aux autres
- Construire une relation de confiance
- S'auto-évaluer en tant que négociateur
- Mieux connaître son comportement en négociation
- Définir ses axes d'amélioration personnelle
- A l'aide de l'analyse transactionnelle, découvrir les mécanismes des rapports de force souvent rencontrés lors des négociations commerciales pour s'adapter et rester en maîtrise
- Les 4 comportements humains : fuite, manipulation, agressivité, assertivité. Les identifier, adapter son discours, sa posture pour garder la maîtrise de soi et de l'entretien commercial

Préparer et conduire l'entretien de vente

- Préparer méthodiquement toute négociation
- Construire une stratégie de négociation raisonnée
- Définir les limites de négociation
- Equilibrer les pouvoirs en négociation selon les enjeux
- Déjouer les ruses et tactiques d'acheteur
- Oser dire non à des demandes abusives
- Valoriser un oui
- Savoir faire preuve d'assertivité
- L'écoute active et la reformulation : les utiliser au bon moment

Gérer les situations de stress, de blocage ou d'agression

- La communication non violente au service de la négociation.
- Gérer les situations tendues et conflictuelles : trucs et astuces , ne pas prendre pour moi les reproches qui me sont faits
- L'effet miroir de la gestion d'une agression
- Déjouer la manipulation
- Savoir arrêter un entretien sans mettre en péril la relation
- Gérer les impasses

980 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Maîtriser la fonction commerciale
Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 25/11, 26/11

Marseille - 04 91 14 26 95

- 25/11, 26/11

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Mises en situations permettant d'analyser les positions gagnantes et identifier les axes de progression Analyse des situations bloquantes des participants et conseils individualisés du formateur Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction Salles de formation équipées pour une pédagogie active

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis dans le cadre de la certification. Nombre de stagiaires : 3 à 10 Animateur/formateur : nom et parcours disponibles sur simple demande