

FORMATION COMMERCIALE

Réussissez vos négociations à fort enjeu

Comment négocier face à des acheteurs de plus en plus formés, qui détiennent le pouvoir ?

Négocier des accords profitables nécessite une démarche structurée, avec une préparation sans faille.

Peu de commerciaux qui négocient ont identifié leur style de négociateur et se préparent en conséquence.

Vous êtes Commercial Grands Comptes, Key Account Manager, Directeur Régional, Chef des Ventes, Directeur Commercial, cette formation vous permettra de découvrir toutes les règles de la négociation commerciale, et de ne plus perdre vos négociations à fort enjeu.

Objectif pédagogiques :

- Préparer et structurer sa négociation pour pouvoir cerner les véritables enjeux du compte.
- Identifier son propre comportement de négociateur et rechercher un comportement adapté aux situations et aux interlocuteurs.
- Renforcer son état d'esprit négociateur pour parvenir à des accords plus efficaces.
- Acquérir des réflexes gagnantes dans les situations de négociation difficiles.
- Connaître les tactiques acheteurs et savoir déjouer les manœuvres.

Programme :

- Les règles d'efficacité de la négociation.
- La préparation de la négociation.
- Identifier les négociateurs.
- L'échange d'informations.
- Confronter les positions.
- Concrétiser un accord.
- Les situations délicates.

Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont et les modules e-learning)

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com

Levier pédagogiques :

- Plusieurs cas concrets pour vivre les situations de négociation et mettre les méthodes proposées en application.
- Les participants adaptent les méthodes à des cas réels pendant la formation.

Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- Sortir de la négociation-marchandage.
- Comprendre la méthode des gains mutuels.
- Pourquoi moderniser nos présentations de vente ?
- La différence entre présentation et offre écrite.

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.