

Mercuri International

COMMENT DEVENIR UN BON NEGOCIATEUR

ETES-VOUS PRET POUR NEGOCIER ?

Améliorez vos compétences en matière de négociations en comprenant les différents étapes d'un processus de négociations et la manière de les traiter. Pour gérer efficacement l'ensemble du processus de négociations, Découvrez cet apprentissage interactif.





PUBLIC

Tous les professionnels de la vente qui veulent affuter leurs compétences pour mener des négociations réussies



DURÉE : 2 heures 30 min



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Le parcours contient des vidéos, des exercices et des documents téléchargeables, des activités interactives et des forums ouverts pour se connecter à la communauté.



APERCU GLOBAL DE LA FORMATION

Étape 1 : Introduction à la négociation

Étape 2 : Préparer une négociation

Étape 3 : Discussion

Étape 4 : Pratiquer des situations win-win

Étape 5 : Négocier



APERCU GLOBAL DE LA FORMATION

ETAPE 1 : INTRODUCTION A LA NEGOCIATION

Les points clés pour devenir un meilleur négociateur

Découvrez comment devenir un meilleur négociateur en vous concentrant sur la compréhension de la structure du processus de négociation, l'analyse des étapes de la négociation et l'identification des compétences clés pour accroître votre efficacité lors d'une négociation.

Le processus de négociation

Il est important de considérer la négociation comme un processus et non comme un évènement. Améliorez vos compétences en ayant une façon professionnelle de définir le thème, de contrôler l'ordre du jour et les résultats des différentes étapes de négociations au cours du processus.

Module – Trouvez votre style de négociation

Découvrez les différents styles de négociation et découvrez le vôtre grâce à un module interactif et engageant.



ETAPE 2 : PREPARER UNE NEGOCIATION

La préparation est la clé

Au cours de cette étape, vous découvrirez quels sont les éléments les plus pertinents pour préparer avec succès une négociation, dans le but de vous rendre confiant et conscient des domaines sur lesquels vous pouvez faire des concessions. En particulier, vous serez en mesure de :

- Appliquer les cinq principes du concept de négociation de Harvard.
- Analyser les composantes variables en termes de coûts et de valeur.
- Déterminer les besoins et désirs des parties prenantes, définir une stratégie et avoir une idée de l'endroit où votre accord pourrait aboutir.
- Déterminer dans quelle mesure les intérêts de votre client et ceux de votre entreprise sont compatibles.



ETAPE 3 : DISCUSSION

Des discussion fructueuses

Très souvent, les négociateurs se précipitent dans cette phase du processus. Ce n'est pas le cas des négociateurs qui réussissent ! La négociation est étroitement liée au résultat final de l'accord commercial, mais aussi à la perception de celui-ci.

- Les informations clés pour la négociation.
- Comment établir les bonnes relations.
- La compréhension de la valeur des éléments de négociation.
- La clarification des positions et des intérêts.

Module – Auto-évaluation

Testez vos compétences à l'aide du module de quiz interactif pour savoir si vous êtes prêts à passer à l'étape suivante.



ETAPE 4 : PRATIQUER DES SITUATIONS WIN-WIN

Parvenir à une situation gagnant-gagnant

Vous devriez maintenant avoir une idée claire de votre valeur pour le client, de l'urgence de la mise en oeuvre de votre solution, de vos variables et composantes fixes ainsi que de la position et de l'intérêt des clients. Cette phase vous permet de tester votre compréhension à travers ces points principaux :

- Comment se rendre à la ZOPA (Zone of Possible Agreement).
- La technique "Si... alors".
- Comprendre les signaux de votre client.
- Comprendre le rapport de force.

Et bien sûr, apprendre à exprimer un "refus".



ETAPE 5 : NEGOCIER

Parvenir à un accord

Dans cette dernière étape du processus de négociation, vous découvrirez comment Parvenir à un accord final basé sur une bonne préparation, une discussion et une compréhension de la situation de chacune, en mettant l'accent sur :

- Les tactiques que vous pouvez utiliser pour traiter avec vos clients.
- Les stratagems que les clients utilisent.

Il est important de faire pencher la balance du pouvoir en votre faveur, afin d'obtenir un résultat positif. Comment y Parvenir , Découvrez-le lors de cette dernière étape du processus de négociation.





MERCURI
international