



Mercuri International

Comment devenir un meilleur négociateur

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR NÉGOCIATEUR

OBJECTIF

- **Dans ce programme, vous comprendrez les différentes étapes d'une négociation et apprendrez à les gérer efficacement afin de maîtriser l'ensemble du processus de négociation.**

CONTENU

- **Préparer**
Se préparer efficacement en appliquant les principes clés de la négociation de Harvard : analyser les coûts et la valeur, identifier les besoins et attentes du client et définir une stratégie claire alignée sur les intérêts des deux parties.
- **Discuter**
Renforcer sa crédibilité dès la phase d'échange en se concentrant sur les informations essentielles. Construire une relation de confiance, valoriser les éléments de négociation et clarifier les positions de chacun.
- **Proposer**
Formuler une proposition alignée sur la valeur perçue par le client, son urgence et ses priorités, tout en intégrant les variables clés et les intérêts communs.
- **Négocier**
Conclure un accord équilibré grâce à une préparation rigoureuse et une compréhension fine des enjeux. Identifier les tactiques utilisées, ajuster son positionnement et rétablir l'équilibre du pouvoir pour atteindre un résultat gagnant-gagnant.

PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse à tous les professionnels de la vente souhaitant perfectionner leurs tactiques de négociation et devenir des négociateurs performants.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant perfectionner leurs tactiques de négociation.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche participative et pratique, fondée sur des mises en situation et des cas réels de négociation. Les participants s'exercent à chaque étape du processus et repartent avec un plan d'action concret pour renforcer leur performance commerciale.