



MERCURI
international

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.