Réussir ses entretiens de négociation

OBJECTIFS :

Comprendre les enjeux et les mécanismes de la négociation commerciale
Se préparer efficacement à un entretien de négociation
Adopter la posture relationnelle adaptée pour défendre la valeur plutôt que le prix
Identifier les marges de manœuvre et les leviers de négociation
Traiter les objections et situations de tension avec méthode
Conclure un accord équilibré et durable pour les deux parties

PUBLIC CONCERNÉ :

Commerciaux terrain, chargés d'affaires, responsables de portefeuille clients…
Être en situation de mener des rendez-vous commerciaux auprès de clients ou prospects BtoB

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis

CONTENU DE LA FORMATION :

1. Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants
Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation
Retour sur les auto-évaluations

2. Partager les fondamentaux de la négociation
Définir ce qu'est et n'est pas une négociation
Découvrir les différentes approches
Evaluer son propre profil de négociateur
Identifier ses points forts et ses points de vigilance
S'approprier les 5 repères principaux de la négociation

3. Se préparer pour bien négocier
Se préparer mentalement et techniquement pour réussir ses entretiens
Identifier les enjeux pour les différentes parties prenantes
Clarifier ses propres objectifs et ceux de son interlocuteur
Définir son « cadre » de négociation et ses marges de manœuvre
Préparer son argumentaire avec la méthode CAB
Anticiper et se préparer aux objections avec la méthode AQRV

Réussir ses entretiens de négociation

4. Travailler sa posture pour sécuriser la relation
Reformuler les attentes et besoins pour rassurer les acteurs
Gérer ses émotions et celles de son interlocuteur
Présenter son offre en mettant en avant les bénéfices pour l'autre
Etre ferme sur le fond et souple sur la forme

5. Conduire son entretien efficacement
Traiter les objections pour avancer avec sérénité
Négocier son prix de façon raisonnée avec le triangle de la valeur
Savoir dire non sans altérer la relation
Aller chercher des « oui » et engager le client
Clôturer l'entretien et préparer la suite

6. Formaliser son plan de progression
Evaluer ses connaissances acquises
Formuler ses axes de travail post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo…), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles…) et interrogatives (questionnement, test et auto-évaluation, brainstorming, travaux de groupe…) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :
- l'expertise liée au domaine de compétences
- l'expertise liée à la pédagogie

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.
La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid.
Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :
- Questionnement
- Auto-évaluation
- Evaluations intermédiaires
- Mises en situations

Réussir ses entretiens de négociation

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la formation.

SANCTION VISÉE :
Certificat de réalisation

Taux de réussite :
Taux de satisfaction :

DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :
En fonction des besoins du client

PRIX DE LA FORMATION :
0,00

ACCESSIBILITE :
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

DURÉE, EFFECTIFS :
7 heures
8 participants