Formation Tactique de négociation commerciale

Objectifs de la formation Négociation commerciale

Concrètement grâce à cette formation négociation vous aurez :

- Acquérir des techniques de négociation, pragmatiques, éprouvées
- Apport d'outils
- Échanges d'expérience
- Mises en pratiques vidéo filmées

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation négociation commerciale s'adresse aux responsables commerciaux, ingénieurs commerciaux et globalement à toute personne amenée à négocier en position de vendeur

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours Négociation commerciale

A - Anticiper : comment se préparer avant une négociation ?

Développer un discours pour se distinguer de la concurrence ? Outil : comment mettre en valeur ses forces concurrentielles Outil : 2 tables de préparation : négociations simples & complexes Mises en situation : début de construction des outils

C - Comprendre les acheteurs : les différents types d'acheteurs

Stratégies d'achats ? - Quels sont les différents types d'acheteurs ?

T - Tactiques d'achat : les différents types d'achats

Quels sont les processus d'achat types ? Système décisionnel du client ?

I - Identifier son profil de négociateur : connaître son style de négociateur

La matrice des styles de négociateur : combatif, joueur, conciliant, etc. L'assertivité : son intérêt, comment l'améliorer

O - Orienter son comportement : les tactiques acheteurs, les parades

Les 12 commandements de l'acheteur. Les tactiques : la dévalorisation / la menace / l'urgence / le coup de théâtre / le budget limité / la concurrence identique Mises en situation : jeux de rôle

N - Négocier : comment gérer habilement une négociation ?

Se servir de la découverte client – Techniques d'argumentation2 outils pour traiter les objections – Comment se défendre – savoir concéder avec une contrepartie – converger vers la solution finale – les scénarios de rupture. Des techniques possibles pour l'obtention d'engagement. La négociation spécifique du prix Mises en situation : jeux de rôle filmés La négociation face à un groupe (acheteurs, experts, etc.) Comment spécifiquement s'y préparer - Comment la dérouler ? Pièges spécifiques : le gentil et le méchant, etc. – Comment gérer ? Mises en situation : jeux de rôle Négociations difficiles : différends avec un acheteur Tactiques de reformulation Tactiques de redéfinition L'attitude assertive Quelques situations particulières : la mauvaise foi, l'interlocuteur muet, etc. Mises en situation : jeux de rôle filmés