

LUI, MOI : JOUONS LE JEU DE LA NÉGOCIATION

MODALITÉS

- Formation en présentiel
- En inter dans nos locaux ou en intra
- Effectifs : Minimum : 4 / Maximum : 6
- Durée : 2 jours (14 heures)

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir une activité commerciale récurrente dans ses missions professionnelles.

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance de la démarche inductive et déductive au travers des méthodes expositives, interrogatives, et actives pour une plus grande efficacité de la formation.

Exposé.

Ateliers pratiques.

Exercices d'application.

Mises en situation filmées.

Consultante Formatrice – 20 ans d'expérience commerciale et 12 ans d'expérience managériale. 8 ans d'expérience dans le domaine de la formation sur la thématique.

VALIDATION

Certificat de réalisation.

TARIFS

- En inter : 1 400 € HT par personne
- En intra : 4 000 € HT pour un groupe de 6 personnes

DÉLAI D'ACCÈS

La demande d'inscription doit se faire maximum 15 jours avant la formation.

ACCESSIBILITÉ

Le centre est accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier.

OBJECTIFS

- Comprendre, anticiper, faire face à ces situations de changement
- Identifier mon interlocuteur : ses objectifs, ses motivations
- Traiter efficacement les objections
- Conclure la négociation par des engagements concrets

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis et des attentes en début de stage lors du tour de table de présentation. Tests réguliers de contrôle des connaissances tout au long de la formation.

CONTENU

Définir sa tactique de négociation

- Dédramatiser et accepter le jeu de la négociation
- Recueil du vécu, des appréhensions et des freins des participants
- Identifier tous les points à négocier (Coefficient, DSO...)
- Identifier les concessions et contreparties (priorisation commandes, volume...)
- Brainstorming
- Formuler ses objectifs : exigences initiales, solutions de repli, négociation planché
- Anticiper les tactiques et demandes de ses interlocuteurs
- Jeux d'équipes réponse aux objections
- Construire sa propre tactique de négociation
- Exercice de synthèse :
- Atelier de préparation de négociation à partir d'expériences vécues ou à venir par les participants
- Résolution collective de situations de négociation vécues par les participants
- Expression d'une situation par participant sur Paper : chacun propose sa résolution, synthèse collective

Réussir son entretien de négociation

- Saisir rapidement les objectifs et motivations de son interlocuteur (SONCAS)
- Brainstorming : Illustration des motivations, indices identifiés chez mon interlocuteur
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Connaître sa couleur dominante
- Force du questionnement / Écoute active / Reformulation
- Étude de cas : identification du profil et des motivations de son interlocuteur
- Valoriser son offre et amener subtilement son expertise dans un intérêt partagé
- Exercice d'argumentation ciblée au profil et motivations de son interlocuteur
- Progresser vers des engagements concrets et mesurables
- Confirmer de façon synthétique par mail les engagements pris
- Développer la relation sur de nouvelles bases : distance / fréquence
- Exercice de synthèse :
- Mises en situations d'entretiens de négociation à partir d'expériences vécues par les participants

Adapter sa posture et sa communication

- Signifier sa compréhension des besoins de l'autre
- Exercice sur l'écoute active
- S'adapter à son interlocuteur tout en gardant la maîtrise de la négociation
- Observer la communication non verbale et para verbale de l'autre, soigner la sienne
- Jeu par équipe de cartes réponses sur la communication verbale, para verbale et non verbale
- Choisir les mots justes, forts, positifs adaptés à la culture client
- Exercice : dire / ne pas dire
- Exercice de synthèse :
- Mises en situations sur la posture et la communication

MAJ : 01/02/2024