



F-FORMATION

Négociateur commercial

Aucune description

Niveau : Avancée

Prix : à partir de 0,00 Ar HT

Durée : 2 jours | 16 heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Mesurer les enjeux, se préparer et mener sa négociation commerciale Comprendre les attentes et les marges de manoeuvres de l'autre partie Bâtir son argumentaiton
- valoriser son offre pour défendre ses marges Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure pour un partenariat "gagnant/gagnant"

Programmes de cette formation

- - Identifier les mécanismes de la négociation

Connaître les techniques des acheteurs

Découvrir son profil de négociateur

Maîtriser les émotions et le stress liés à la situation de négociation

- - Préparer efficacement sa négociation

Visualiser les enjeux du client

Hiérarchiser ses propres objectifs, définir ses marges de manoeuvre

Construire ses outils de négociation

Construire la stratégie de défense de son offre

- - Défendre sa position

réagir aux tentatives de banalisation, de dévalorisation

Evaluer les chances d'aboutir à un accord

Préserver l'essentiel de sa stratégie

Traiter les objections

Formaliser l'accord

- - Désarmorer les conflits

S'affirmer dans les situations de négociation tendue

Faire face aux techniques d'influence les plus fréquentes

Rétablir une logique de coopération....ou pas