

« Vous êtes cher ! » « Vous allez bien nous faire une remise ?! » « Votre concurrent est 10% moins cher ! »

La phase de négociation est une étape délicate, parfois tendue du processus de vente. Ce stage vous permettra d'acquérir toutes les **techniques, méthodes et astuces pour conduire avec succès** cette phase de l'entretien de vente. Vos négociations seront plus constructives et percutantes.

## ➤ OBJECTIFS

- ✓ Maitriser les techniques de négociation
- ✓ Savoir construire une stratégie de négociation
- ✓ Réaliser des entretiens de négociation gagnants

## ➤ CONTENU

### La négociation et nos barrières psychologiques

- Les 6 faits cruels sur le prix
- La perception de chacun face au prix
- Nos barrières psychologiques
- Négociation et état d'esprit

### Les stratégies de négociation

- Identifier les avantages de notre offre
- Vente d'idées, de solutions, de produits
- Identifier les curseurs du pouvoir
- Le principe de la totalité de l'offre
- Les zones fixes et les zones variables
- L'équilibre concessions / contreparties
- Maitriser les profils de négociateur

### Réaliser un entretien de négociation

- Réussir son entrée en négociation
- Valider la pertinence de l'offre et l'intérêt pour son interlocuteur
- Traiter toutes les objections (hors prix) avant de négocier
- Valider les critères de choix et se positionner face aux concurrents
- Obtenir une contrepartie avant de faire une concession
- Savoir traiter les objections « prix » et résister au marchandage
- Réussir son closing et préserver la relation future

### Application dans le quotidien

Chaque participant

- Prépare ses prochains entretiens de négociation des participants
- S'entraîne sur des mises en situations d'entretiens de négociation
- **Partage son retour d'expériences 1 mois plus tard en visioconférence**

## ➤ PÉDAGOGIE

- ✓ Réflexion en groupes et en individuel
- ✓ Préparation et jeux de rôles à partir des négociations en cours ou à venir des participants

## ➤ PUBLIC

- ✓ Tout collaborateur ou manager amené à négocier

## ➤ DURÉE ET PRIX

- ✓ 2 jours soit 14 heures
- ✓ 460€ HT/jour
- ✓ **Prise en charge des OPCO**
- ✓ **Retours et partages d'expérience 1 mois plus tard en visioconférence**

## ➤ VALIDATION

- ✓ Un questionnaire est adressé avant et après la formation afin de mesurer les éléments acquis
- ✓ Evaluation des participants en fin de formation
- ✓ Attestation de formation remise aux participants

## ➤ FORMAT

- ✓ Inter-entreprise
- ✓ Présentiel
- ✓ Limité à 9 participants pour garantir la personnalisation à chaque participant et le travail de groupe

## ➤ LES + DE CETTE FORMATION

- ✓ Les participants travaillent sur leurs négociations en cours ou prochaines
- ✓ Les jeux de rôles sont personnalisés à l'activité de chacun