



Réussir une négociation commerciale

Négocier et convaincre

Nous en sommes convaincus, une bonne négociation ne s'improvise pas...

Il s'agit non seulement d'un processus commercial complexe, complémentaire aux techniques de vente, mais également et surtout d'un état d'esprit fait d'ouverture aux autres, de maîtrise de son expression et de volonté de persuader.

La dimension humaine est donc un pré-requis au service de la mise en œuvre des stratégies et tactiques de négociation, elle en détermine le plus souvent l'issue.

Cette formation vous donne donc les clés pour conjuguer techniques et relationnel.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs ou chargés d'affaires déjà rompus aux techniques de vente

Objectifs

- Diagnostiquer ses pratiques et comportements en situation de négociation,

- Identifier les différentes typologies d'interlocuteurs,
- Maîtriser le cycle et les techniques de négociation,
- Adopter les comportements adaptés aux différents styles de négociation.

Programme

Les clés pour une bonne négociation

- Autodiagnostic de son style,
- Règles pour une communication efficace,
- Comportement et expression.

Les principales composantes de la négociation

- Objet et acteur,
- Objectifs et enjeux,
- Rapport de force,
- Zones de convergence et de divergence.

Les types de négociation (coopératif ou compétitif) et typologies de négociateur (affectif, conflictuel, démagogue...)

Les 8 étapes clés de la négociation en situation coopérative

L'art de négocier en situation conflictuelle

Les stratégies gagnantes en négociation commerciale

Développer son potentiel de négociateur

Les + de cette formation

- +Autodiagnostic de négociation
- +Nombreux exercices et simulations
- +Utilisation de cas issus des pratiques des participants,
- +Mises en situation filmées.

2 jours - 14 heures

720 € HT par participant

Nous contacter

02 53 35 51 00

info@lgpconseil.com

WWW.LGPCONSEIL.COM