

Négocier pour développer les affaires sur le long terme



A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à des commerciaux avec une première expérience et souhaitant perfectionner leur pratique de la négociation : améliorer sa compréhension des personnes et des situations, sa capacité de conviction, et au final la relation avec les clients pour développer le chiffre d'affaire sur le long terme.

Durée et horaires de la formation

3 jours, avec possibilité de compléter par une journée de suivi terrain. Idéalement par groupe de 6 personnes maximum.

Quels sont les objectifs ?

L'objectif est d'être plus efficace dans les phases essentielles de la négociation, et de pouvoir s'adapter aux situations et aux profils d'interlocuteurs pour mieux atteindre ses objectifs.

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Mieux écouter et comprendre leur interlocuteur
- Argumenter avec conviction
- Résoudre les désaccords, les litiges dans le respect de la relation
- Fidéliser leurs clients, être considéré comme des partenaires de confiance

Comment cela se passe-t-il concrètement ?

Environ 50% du temps est consacré aux exercices, simulations ou entretiens de vente. Possibilité de filmer les séquences.

Quel sont les principaux sujets abordés ?

- Les styles de personnalité et leur manière de communiquer
- La phase de découverte : écouter, questionner, comprendre son interlocuteur
- Convaincre : argumenter efficacement, influencer, utiliser les émotions
- Négocier de manière compétitive ou coopérative, faire des concessions, trouver un accord long terme. Résoudre les conflits.