

Négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Tout commercial souhaitant mieux défendre ses marges.

Durée : 2 jours + 1 jour

Groupe : 6 à 8 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- Situer le processus de négociation dans le contexte de l'évolution actuelle de la relation achat-vente ;
- Mesurer les implications commerciales et financières du processus et préparer leurs signatures de contrat en conséquence ;
- Maîtriser les techniques et comportements susceptibles de leur faire conclure des accords qui soient profitables, tant pour le client que pour la société. ou comment maîtriser ses marges.

THEMES ABORDES :

- ❖ Positionnement de la négociation dans le cycle de vente, différence entre persuader et négocier, conditions-clés de succès ;
- ❖ Philosophie générale de négociation et positionnement des parties ;
- ❖ Implications commerciales et financières du processus, importance de la préparation, définition et sélection des éléments qualitatifs et quantitatifs sujets à négociation ;
- ❖ Mise en œuvre de la stratégie élaborée, tactiques de négociation, techniques et comportements productifs.