

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Identifier les leviers d'une négociation réussie
- Savoir élaborer une stratégie de négociation gagnante.
- Présenter et valoriser son offre commerciale.

COM_NEGC

3 jours - 21 heures

INTER ou INTRA SUR-MESURE

1200 € en inter*

*pour les tarifs INTRA et demandeurs d'emploi : merci de nous consulter.

Prérequis et accessibilité

Aucun prérequis.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur professionnel du milieu de la vente : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



LIEU DE FORMATION

Modula Formation
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La
Rochelle) et/ou
à distance



DÉLAIS D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut, du
financeur et de notre planning inter



SUITE DE PARCOURS

Suggestion : Prospection commerciale



Modalités d'évaluation :

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

www.modula-formation.com

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

contact@modula-formation.com

7, avenue
Raymond Manaud
33520 BRUGES

LES SPECIFICITES DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

- Mesurer les enjeux de la négociation
- Identifier sa marge de manœuvre et les risques associés
- Analyser l'environnement de la négociation (concurrence...)
- Une préparation minutieuse : la clé d'une négociation réussie

PRESENTER ET VALORISER SON OFFRE

- Adapter la présentation à la culture de ses interlocuteurs
- Identifier les points sur lesquels portera la négociation
- Susciter le dialogue pour identifier les marges de manœuvre de vos interlocuteurs

LE COMPORTEMENT DU NEGOCIATEUR EXPERIMENTE

- Répondre aux arguments, savoir reculer sur certains points
- Exiger une contrepartie pour chaque concession
- Rester dans la logique affichée du gagnant-gagnant

SORTIR D'UNE SITUATION DE BLOCAGE

- Savoir dire non et faire des contre-propositions
- Relancer la négociation avec un élément nouveau
- Changer le cadre de la négociation pour partir sur de nouvelles bases

FAVORISER LA CONCLUSION D'UNE NEGOCIATION

- Méthodes et outils adaptés à chaque situation pour clore une négociation

