



Négocier pour gagner - les techniques et comportements efficaces

► Objectifs

Face à des clients de plus en plus exigeants, des acheteurs de mieux en mieux formés et des situations de vente complexes, la vente de solutions et produits à forte valeur ajoutée nécessite plus que de bonnes techniques et savoir-faires commerciaux. La négociation demande des compétences et savoir-faires particuliers. L'objectif de ce stage est de vous les transmettre.

► Contenu

Le prix comme obstacle de vente et nos barrières psychologiques :

- La perception de chacun face au prix
- Les 6 faits cruels sur le prix
- Nos barrières psychologiques

Analyser clairement la situation de négociation :

- Les stratégies de négociation
- Les profils de négociateur

Identifier les objectifs et les zones de négociation :

- Nos stratégies face à la concurrence
- Le principe de la totalité de l'offre
- Les zones fixes et les zones variables
- L'équilibre Concessions / Efforts

Aboutir à un compromis :

- Connaître et déjouer les pratiques des acheteurs

► Pédagogie

Pour ce stage, des exercices courts et pratiques mettent en scène des situations de négociation concrètes, un cas pratique servant de fil rouge (peut être un cas réel en intra). Des mises en situation sont proposées avec des exemples de négociation face à un groupe. Chaque participant bâtit avec le consultant son Plan d'Engagement Personnel et de Suivi pour adapter les notions acquises à sa réalité professionnelle.

Public

Tout manager ou commercial négociant des contrats complexes.

Durée

2 jours

Animation

intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact

Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum
de participants : 9

Le + du stage :
cas pratique avec de vrais acheteurs

