



Parcours négociation commerciale – phase 2. Adaptez vos négociations et renforcer vos compétences de négociateur.

Objectifs :

Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu.

Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs.

Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale.

Public :

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Toute personne souhaitant acquérir et développer des compétences dans le domaine de la négociation commerciale.

Prérequis :

Avoir suivi la formation DC11FR – Maîtriser les techniques fondamentales de la vente – Phase 1

Accessibilité : Cette formation (ou ce dispositif, ou cet accompagnement...) est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap du service : Jean-Christophe GESLIN au 02 43 29 00 51.

Délai d'accès :

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs.

Pour les dispositifs à entrée et sortie permanente, délai lié le plus souvent à l'accord de prise en charge du financeur.

Compétences visées :

À l'issue de la formation vous serez capable de :

- Construire votre stratégie dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu
- Adapter vos techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs
- Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale.

Points forts :

Taux de satisfaction global 2019 (taux de remplissage global 95%) : **98 % des stagiaires ont déclaré être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT »** sur les critères suivants : Conformité avec les objectifs annoncés ; Qualité des apports théoriques ; Animation générale ; Relation animateurs/participants ; Adaptation à vos attentes personnelles ; Utilisation possible des acquis dans votre travail ; Organisation matérielle, rythme.

4,4 / 5 - Note de satisfaction auprès des stagiaires demandeurs d'emploi en 2019 (source Anotea "La Bonne Formation")

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.

Les plus pédagogiques :

Animateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs

INFORMATION

2 jours -14 heures

€ 720 € net

Session(s) à Le Mans

- 19 et 20 novembre 2020

Session(s) à Autres dates :

- nous consulter



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !



compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

Groupe de 4 à 12 participants.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Validation / Certification :

Evaluation des connaissances.

Attestation de formation.

Possibilité d'accéder la certification CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) éligible au CPF en ayant effectué en amont la formation DC11FR.

Laurence Plais

Téléphone : 02 43 21 58 12

formation.continue@lemans.cci.fr**CCI Le Mans Sarthe - Pôle Formation continue**

7 avenue des Platanes

72100 Le Mans



Programme :

Comment déjouer les pièges de l'acheteur

- Identifier les différentes tactiques et comment les déjouer Les personnalités difficiles.

Les clés d'une négociation réussie

- Les principes fondamentaux
- La préparation
- La conduite
- La clôture

Maîtriser les techniques de négociation en face-à-face

- Ancrer son tarif
- Défendre son prix
- Négocier des contreparties
- Apprendre à dire non
- Passer des augmentations de tarif

Mieux comprendre le métier de l'acheteur

- Une fonction - Différentes réalités
- Négocier le COÛT plutôt que le PRIX
- Leurs outils pour préparer les négociations
- L'impact de leurs organisations dans le processus de décision

Quel négociateur suis-je ?

- Identifier mon profil de négociateur et ses impacts sur la négociation !
- Retour d'expérience sur mes négociations (autodiagnostic)
- Identifier ses axes de progrès individuels

Une négociation réussie se joue dans la préparation

- Elaborer un diagnostic de la situation
- Construire un scénario de négociation
- Anticiper des options et ses marges de manoeuvre

Vous avez dit négociation ?

- Un nouveau contexte commercial Vendre ou négocier ?
- Les différents types de négociation