



FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

- Formations INTRA ou INTER
- Événementiel : séminaires, échanges entre CE, journées à thème
- Autres prestations



FORMATION

NEGOCIER EFFICACEMENT AVEC PERSONNA

Référence :

049-312-12

Durée :

1 Jour

L'objectif de cette formation est de vous permettre de connaître votre profil de négociateur et vous adapter à celui de votre interlocuteur pour arriver une négociation commerciale profitable.

Public

Tout public pouvant être amené à la négociation

Pré-requis

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Identifier** son profil de négociateur et celui de son interlocuteur
- **Connaître** les différentes motivations des acheteurs.
- **Adapter** votre style personnel à celui de l'acheteur
- **Créer** un climat de confiance dans une relation Gagnant / gagnant en utilisant les techniques efficaces.

Méthodes pédagogiques

- **Supports de cours**
- **Mises en situation**
- **Exercices**
- **Réflexion**
- **Attestation de formation**





PROGRAMME

Profil de votre interlocuteur

- Identifier votre profil de négociateur de votre interlocuteur
- Connaitre ses leviers de motivations
- Adapter votre style personnel à celui de l'acheteur
- Créer un climat de confiance dans une relation gagnant /gagnant en utilisant les techniques de PNL

Technique de négociation

- Comprendre les enjeux de la négociation
- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Gérer les tensions entre acheteur et vendeur.
- Surmonter les pressions du face à face
- S'affirmer dans la négociation

Sachez être acteur de la négociation

- Gérer l'indifférence de votre interlocuteur
- Créer des opportunités
- Maîtriser les techniques de l'entretien de négociation.
- Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale
- Déjouer les pièges et techniques des acheteurs professionnels

Maîtriser la relation aux partenaires

- *Connaître ses comportements relationnels et comprendre ceux des autres.*
- *Choisir les relations qui facilitent la négociation.*
- *Surmonter ses craintes et appréhensions personnelles.*

Conclure la négociation

- *Résumer les avantages et bénéfices*
- *Faire face aux techniques de négociation propres à l'acheteur*
- *Engager le client vers la conclusion.*
- *Rassurer son client sur son achat.*
- *Favoriser les conditions de la fidélisation de ses clients*

