






# FORMATION À LA NEGOCIATION COMMERCIALE

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION « NEGOCIATION COMMERCIALE » :

GAGNER EN EFFICACITÉ GRÂCE À UNE DISCIPLINE DANS LA PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN ET UNE VRAIE TECHNIQUE D'ÉCOUTE LORS DE L'ENTRETIEN

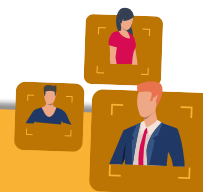
ENSEIGNEMENT	NIVEAU	OBJECTIFS PRINCIPAUX	TARIF
 <b>Présentiel</b> (distanciel sur demande)	 <b>Débutant &amp; Qualifié</b>	 <b>Maîtriser les fondamentaux de la communication</b>   <b>Améliorer ses relations commerciales</b>   <b>Gagner en rapidité et en efficacité</b>	<b>Tarif Intra</b> (Groupes de 2 à 6 personnes) <b>Prix par entreprise</b> <b>Adhérent : 3 200 €</b> (prix par jour : 1 600 €) <b>Non - adhérent : 3 600 €</b> (prix par jour : 1 800 €)
PREREQUIS	CODE FORMATION		
Aucun prérequis, La formation est accessible à tout profil d'une entreprise ou une organisation.	<b>312</b>		
	DUREE	<b>2 jours</b> 14h	<b>Tarif Inter</b> (Groupes de 4 personnes min) <b>Prix par personne</b> <b>Adhérent : 900 €</b> (prix par jour : 450 €) <b>Non - adhérent : 1 100 €</b> (prix par jour : 550 €)



## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans un secteur en pleine mutation où la concurrence est omniprésente, il est fondamental de prendre conscience que le respect de règles de communication qui préside à toute négociation commerciale est générateur d'efficacité, de confort et de professionnalisme.

Cette discipline permet gagner en rapidité, en efficacité en un mot de créer les conditions d'une vente profitable pour les deux parties.



## À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Elle s'adresse à l'ensemble de l'équipe commerciale manager, commercial(e), assistant(e) commercial(e).

- Commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)



## FORMATION À LA NEGOCIATION COMMERCIALE



### PROGRAMME

#### Apport théorique - Mise en exergue des outils de communication :

Travail sur la notion d'objectif à atteindre - la préparation d'entretien avec un (des) interlocuteur(s) - la prise de note - l'écoute - vérification du ressenti des interlocuteurs sur l'objectif et la manière dont se déroule la négociation

#### Apport pratique - Utilisation concrète d'outils pour :

Traiter efficacement l'écoute - Récupérer et gérer un « cahier des charges » - Faire du comportement naturel un atout du dialogue pour développer sa capacité à « donner envie » - Respecter certains critères pour établir une « vraie discipline de communication » - Terminer un entretien de manière profitable grâce à des outils de négociation - Maîtriser sa capacité à pouvoir dire non



### ÉVALUATION

EN FIN DE DEUXIÈME SESSION : QUESTIONNAIRE

### Les techniques d'animation

- Alternance d'**apports théoriques** et d'**exercices pratiques** uniquement basés sur **des cas concrets issus de leurs propre expérience professionnelle.**
- **Études de cas « difficiles »** rencontrés par les participants entre les sessions et **traitements des solutions en commun avec le groupe**
- **Jeux de rôles tirés du quotidien**

### Les points forts de la formation

Cette formation extrêmement concrète permet à chaque participant quel que soit son niveau, de mettre en pratique de manière immédiate le contenu reçu pendant les deux sessions. Elle permet à chacun d'évoluer dans sa pratique, de sortir de sa zone de confort et donc de gagner en efficacité et en plaisir à vendre.