

Négociier pour gagner

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

2 jours / 14h

LIEU DE FORMATION

Nous contacter

TARIFS

1490€ HT/ pers

PRESENTATION DE LA FORMATION

Négociier avec excellence grâce à l'acquisition de méthodes et de leviers opérationnels

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités commerciales

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Apprivoiser la réalité de la négociation
- Bâtir une stratégie de négociation
- Comprendre votre personnalité pour négocier avec assertivité
- Identifier les acteurs de la négociation
- Piloter la négociation avec méthodologie
- Optimiser votre technique de négociation
- Sceller un accord
- Transformer vos client en ambassadeurs

CONTENU

- **Apprivoiser la réalité de la négociation**
 - Comprendre la fonction commerciale
 - Différencier les populations client
 - Appréhender le rapport de force en vente
 - Appréhender le rapport de force en négociation
 - Appréhender le rapport de force en commercialisation

- **Bâtir une stratégie de négociation**
 - Fixer des objectifs et définir des KPI pertinents
 - Définir votre cible
 - Définir les moyens
 - Planifier l'action commerciale et marketing
 - Mettre en œuvre l'action commerciale
 - Evaluer l'action commerciale

- **Comprendre votre personnalité pour négocier avec assertivité**
 - Interpréter vos messages contraignants
 - Décoder le message « sois fort ! »
 - Décoder le message « sois parfait ! »
 - Décoder le message « fais plaisir ! »
 - Décoder le message « fais effort ! »
 - Décoder le message « fais vite ! »
 - Identifier vos leviers de motivation
 - Appréhender vos valeurs

- **Identifier les acteurs de la négociation**
 - Distinguer vos profils clients avec précision
 - Appréhender la psychologie du décideur B to B
 - Prospecter l'organisation
 - Apprivoiser le cycle de décision

- **Piloter la négociation avec méthodologie**
 - Apprivoiser les huit étapes de la négociation
 - Se préparer pour gagner
 - Optimiser sa présentation
 - Découvrir pour comprendre
 - Reformuler pour rassurer
 - Traiter les objection avec dextérité
 - Proposer sans trembler
 - Conclure avec panache
 - Prendre congés pour mieux revenir

- **Renforcer votre pouvoir de négociation**
 - Comprendre la loi de Pareto
 - Optimiser votre agenda

- Optimiser votre connaissance client
- S'habiller pour s'identifier
- Concevoir un plan B
- Anticiper votre victoire
- Prendre le pouvoir
- Etablir un rapport gagnant-gagnant
- Convaincre et persuader
- Négocier sur les principes
- Traiter les objections avec maîtrise

➤ **Sceller l'accord**

- Intégrer les facteurs clé de réussite d'un rendez-vous business
- Réussir une démonstration d'affaire
- Relancer avec la méthode 357 Magnum
- Prendre congés en validant la relation client

➤ **Transformer vos clients en ambassadeurs**

- Appréhender la relation client
- Se départir du client comme finalité
- Concevoir le client comme l'épicentre
- Eviter la friction
- Cimenter votre relation client avec le CRM
- Soyez informel !
- Chouchouter les meilleurs
- Animer votre réseau d'affaires avec Whatsapp
- Rencontrer vos clients
- Faites-vous recommander

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences

- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : contact@erudeo.fr. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adaptée.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : contact@erudeo.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%

