

2 jours en salle

1 350 € HT par participant

Formation aux techniques de négociation

Public concerné

- o Cadres, managers, commerciaux, technico commerciaux, ingénieurs d'affaires chargés de négocier auprès de clients internes et externes.
- o Entreprises désirant donner à leur équipes les moyens d'accroître la performance de leurs négociations.

Objectifs pédagogiques

- o Comprendre et manier le processus de toute négociation externe /ou en interne
- o Maîtriser une méthode simple et opérationnelle
- o Mieux défendre vos propositions et mieux résister à la pression du client.
- o Développer vos aptitudes de négociateur par l'entraînement

Les + de SINTESIA

- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive formateur expert en négociation
- + Mise à disposition d'une boîte à outils concrète et ludique

Programme

LES 6 ETAPES DE LA NEGOCIATION

Quelle est la structure d'une négociation réussie ?
Quels sont les enjeux ?
Quel est votre style de négociateur ?

1/ Préparez

Les alternatives et les opportunités
La matrice de préparation des objectifs
Savoir être ambitieux sur le « fond ».

2/ Informez

La définition des objectifs, des priorités, de la stratégie.
Le choix de la stratégie
Savoir trouver « l'intérêt » de l'autre.

3/ Proposez

Le timing et le ton.
La structure d'une proposition.
Savoir « poser le premier point ».

4/ Résistez

La défense de son offre
Le traitement des objections
Savoir dire non

5/ Échangez

Les clefs de la coopération
Les souhaits et les concessions
Savoir bloquer le « précédent »

6/ Finalisez

La gestion de la manipulation ou de l'agressivité
L'accord, forme et fond
Savoir « verrouiller » de manière positive la négociation

- o La gestion du process
- o Les erreurs les plus fréquentes
- o Les pistes de progrès
- o Le plan d'action individuel

CONSEILS ET INSCRIPTIONS

37 Bis Quai De Versailles - 44000 NANTES

Téléphone: **0810 200 250** - contact@sintesia.fr