

La négociation efficace

Préparer et structurer pour réussir

Objectifs :

- Mener efficacement une négociation commerciale.
- Préparer sa négociation de façon structurée.
- Atteindre sa cible en utilisant la négociation raisonnée.

Participants et pré-requis :

Toute personne amenée à négocier en B2B.
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

Pré-requis : Aucun.

Méthode pédagogique :

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formatrice, s'appuie sur une solide expérience professionnelle dans la fonction achat pour animer depuis plus d'une année des formations et ateliers.

Cette formation s'appuie sur l'expérience professionnelle des participants. Les apports théoriques seront illustrés par l'analyse de cas rencontrés.

- Travail en sous-groupe.
- Mise en situation.

Evaluation :

Les acquis seront évalués un QCM réalisé en fin de formation.

Durée :

1 jour soit 7 heures de formation.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

Programme :

- 1. Les techniques permettant de définir sa position de négociation**
- 2. L'utilisation du plan B**
- 3. La négociation coopérative pour un meilleur résultat**
- 4. La première offre – faire ou ne pas faire ?**
- 5. Les arguments, des munitions gratuites qui permettent d'obtenir plus**
- 6. L'échange des concessions, un outil pour atteindre sa cible**
- 7. L'écoute active, l'ingrédient de la réussite.**