

FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

Techniques de négociation pour Acheteurs et Commerciaux (Niveau 1)

VNT.26

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers
- Cadres
- Chefs de projet
- Gestionnaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Réflexions de groupe et apports théoriques de l'animateur
- Échanges interactifs
- Tests
- Auto-diagnostic : quel type de négociateur êtes-vous ? Identifier les types d'interlocuteurs
- Sur la base d'une situation donnée, préparer une négociation dans un jeu de rôle

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€
Durée conseillée : 2 jours
Participants : 6

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1020€
Durée : 2 jours
Dates des sessions :
30/09/2010 - 01/10/2010
15/12/2010 - 16/12/2010
10/03/2011 - 11/03/2011
16/06/2011 - 17/06/2011
29/09/2011 - 30/09/2011
15/12/2011 - 16/12/2011

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer les enjeux
- Se préparer à la négociation
- Intégrer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie
- Bâtir son argumentation et affûter ses

arguments

- Ajuster son comportement en cours de négociation
- S'entraîner à négocier

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

PROGRAMME

- **Se connaître pour bien négocier**
Prendre conscience de ses qualités et de ses défauts pour les utiliser
Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
Les enjeux d'une négociation
Convaincre ou vendre ses idées
Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
L'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

• Préparer sa négociation

Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs

Se fixer un objectif de négociation et déterminer sa stratégie

Lister ses arguments et définir sa marge de manœuvre

Anticiper les moments forts de la négociation

Les quatre étapes de la préparation : diagnostic, objectifs, stratégie, organisation

• Les stratégies de négociation

Les quatre techniques les plus utilisées

- Le point par point, le donnant-donnant, l'élargissement, le faux pivot

La technique des Quatre Marches

Le bilan et l'analyse de la négociation

Traiter les objections

Les techniques de déstabilisation

Les astuces pour devenir un bon négociateur

Dix techniques pour convaincre

La négociation gagnant-gagnant