

Développer vos talents de négociateur en situation de vente

Modalité : Présentiel

Durée : 2 jours (14 h)

Tarif : 3 200 € HT

Effectif : 12 participants maximum

Délai d'accès : Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Adopter les postures d'une négociation réussie
- Comprendre et savoir déjouer les super-pouvoirs des négociateurs
- Mettre œuvre les stratégies de négociation
- Mettre en application les techniques d'une négociation réussie

■ PUBLIC VISÉ

- Commerciaux BtoB ayant déjà une première expérience dans la vente

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre comment optimiser votre posture en négociation
- Comprendre comment mettre en pratique les techniques de négociation
- Comprendre comment appliquer la posture et les stratégies de négociation en situation de vente

■ PRÉREQUIS

Connaitre les techniques de ventes BtoB

■ CONTENU DÉTAILLÉ

Comprendre le principe des préférences comportementales **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Les 4 principales préférences comportementales
- Les 12 points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales
- Atelier Test : identifier votre préférence comportementale
- Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales
- L'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations
- Atelier Cas pratique : identification des préférences et de l'adaptabilité de vos principaux clients

Adopter une posture assertive **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier Test : êtes-vous assertifs ?
- Les trois postures relationnelles à limiter
- Comprendre la posture assertive et les comportements associés
- Comprendre les positions de vie

Réussir sa posture émotionnelle **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Les techniques qui permettent de maîtriser ses réactions face aux divergences en négociation

- Atelier Jeux de rôle : s'entraîner à maîtriser ses réactions émotionnelles face aux divergences
- Les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation
- Atelier Jeu : le syndrome de Cannes (éléments de distanciation émotionnelle)
- Atelier Jeu : la queue de poisson (actor's studio de distanciation émotionnelle)

Négociation vs marchandage

Les postures et super-pouvoirs des négociateurs **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Savoir gérer la posture du négociateur adverse
- Atelier Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur
- Les 6 super-pouvoirs des négociateurs
- Atelier Cas pratique : savoir rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

Comprendre et savoir utiliser les stratégies de négociation **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Laissez-vous une marge de manœuvre
- Argumentez avant de rentrer en négociation
- Négociez des engagements à chaque demande de concession
- Réduisez progressivement vos engagements
- Atelier Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

Préparer votre négociation en lien avec les stratégies **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier Cas pratique : préparez votre négociation
- Atelier Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier

Que faire en cas de blocage ? **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Savoir relancer la négociation en cas de blocage
- Savoir dire non tout en continuant à négocier
- Atelier Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages
- Atelier Rédaction d'un plan d'action d'application terrain post-formation

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Cas pratiques
- Mises en situation

■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

■ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse handicap@changingup.fr. Référent handicap : Marc Fazio.

■ MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.