

Objectifs

- Appréhender les principes fondamentaux de la négociation
- Savoir préparer sa négociation et maîtriser les différentes étapes clés
- Gérer les objections et sortir d'une situation de blocage
- Mieux se connaître afin d'identifier ses points forts et ses axes d'amélioration dans le cadre d'une situation de négociation

Public :

Tous les collaborateurs ayant des fonctions commerciales

Durée : 2 jours (14 heures)

Participants : 2 à 10 max.

PROGRAMME

1. Les fondamentaux de la négociation

- Faire la différence entre marchandage et négociation
- Pourquoi négocier, à quel moment ?
- Les principes de base
- Les intérêts d'une négociation réussie.

Jeux en binôme : négociation entre 2 groupes (acheteur - vendeur) sur la base d'un prix non communiqué

2. Préparer sa négociation et maîtriser les différentes étapes clés

- La préparation une étape fondamentale
- L'information et la connaissance : les matières premières d'une négociation réussie
- Les principales étapes
- La communication assertive : Jeux de rôle
- L'écoute active

Cas pratique : Le taux du crédit immobilier

3. Gérer les objections et sortir d'une situation de blocage

- Savoir reconnaître les différentes objections : fondées et non fondées
- Rester maître de soi-même : communication verbale, non-verbale et para-verbale
- Les objections les plus courantes : savoir y répondre
- La situation de blocage : causes, conséquences, traitement

Cas pratique issu d'une projection vidéo : échange avec les participants

4. Mieux se connaître afin d'identifier ses points forts et ses axes d'amélioration

- La synchronisation comportementale : se connaître, connaître les 4 grands profils des personnes et leurs modes de fonctionnement.
- Questionnaire personnel
- L'impact émotionnel : la motivation affect
- Asseoir sa posture et développer son leadership

Mise en situation avec utilisation de l'ensemble des points développés au cours de la formation : animateur et participant