

Chaque client est unique. Face aux clients dits "difficiles" venez découvrir et acquérir les clés qui vous permettront de transformer votre négociation commerciale.

OBJECTIFS

Mesurer les enjeux de la négociation commerciale et se préparer

Intégrer les enjeux et les marges de manœuvre du client

Bâtir son argumentation, affûter ses arguments et ajuster son comportement de négociation

Conclure et finaliser une vente

NIVEAU ET PUBLIC

Directeurs d'agence, négociateurs, spécialistes en cession de fonds de commerce (ITEC)

Prérequis : Aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paperboard

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.

Test d'entrée de formation

Test d'assertivité

Mémento récapitulatif du contenu de la formation

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Anne Vrdoljak

Formatrice-Consultant Senior en transition professionnelle

PROGRAMME

INTRODUCTION

SE CONNAÎTRE POUR RÉALISER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE EFFICACE ET CONSTRUCTIVE

Prendre conscience de ses qualités et défauts pour les utiliser au mieux

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 ou ne pas faire au cours d'une négociation

Maîtriser l'écoute et savoir faire parler l'autre

PRÉPARER SA NÉGOCIATION COMMERCIALE AVEC MÉTHODE

Prospecter en véhiculant une image de compétence et d'intégrité de son agence

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 points forts de la négociation

Identifier les besoins, craintes et leviers

Savoir se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Mettre en place une stratégie

Organiser son entretien

MAÎTRISER LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Appliquer les techniques fondamentales de la négociation commerciale

Faire le bilan et l'analyse de la négociation

Connaître les techniques de déstabilisation

Énoncé des astuces pour améliorer sa capacité à négocier

Savoir appliquer les techniques pour convaincre et le principe de la négociation gagnant/gagnant

Organiser le suivi commercial jusqu'à la signature de l'acte de l'acte de vente en étude notariale

CONCLUSION

Feed back, remise d'un mémento, annexes et remerciements