

Formation - Développer son efficacité de négociateur

Réussir sa négociation : Etre ferme sur les enjeux tout en préservant la relation client
#techniques et outils #préparation mentale

Vente

CODE : 15610 | Mise à jour : 18/12/2022

Objectifs

- Savoir préparer et piloter sa négociation
- Assumer, valoriser et défendre son offre
- Maintenir une relation gagnant / gagnant avec son client
- Préparer son mental de négociateur
- Gérer le stress de l'enjeu

Contenu de la formation

Jour 1 : préparer et maîtriser le processus de négociation

- Maîtriser tous les éléments de préparation
- Savoir poser un cadre propice à la négociation
- Valoriser et argumenter avec impact
- Comprendre l'importance de l'intelligence émotionnelle dans toute relation commerciale
- Adopter la bonne posture pour dépasser les objections clients
- Maîtriser les phases de conclusion et d'engagement avec son client

Pratique : jeux pédagogiques, études de cas, préparation de sa négociation

Jour 2 : Se préparer mentalement et s'entraîner pour réussir

- Mettre en pratique les techniques du J1
- Se préparer mentalement
- Gérer le stress à chaud
- Mettre en pratique les techniques
- Gérer les situations difficiles
- Mettre en pratique sur situations difficiles
- Bilan du jour et plan d'action individuel

Pratique : mises en situation sur les cas des participants, exercices de préparation mentale (cognitifs et corporels)

Les + de cette formation :

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à négocier en Vente B to B : commercial, technico-commercial, cadre commercial

PRÉ-REQUIS

Personnes avec une expérience commerciale

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- Suivi post formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : e-learning de préparation, suivi post formation individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mises en situations
- Echanges et partages d'expérience
- Jeux pédagogiques

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Recueil des attentes en amont ou début de la formation
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 89% (53)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com