

NEGOCIATION – VENTE : LA NEGOCIATION COMMERCIALE

Objectifs :

Permettre aux participants d'appréhender la connaissance des mécanismes généraux de la négociation, de développer des aptitudes à l'optimisation d'une situation de négociation, d'acquérir des outils, des méthodes, des réflexes et des modes de comportement permettant une approche « gagnant-gagnant ».

Introduction

1. le cadre de la relation commerciale

- 1.1 le couple besoin produit
- 1.2 les intervenants
- 1.3 les objectifs
- 1.4 les différentes situations
- 1.5 les stratégies

2. les bases de la relation

- 2.1. se connaître soi-même
- 2.2. maîtriser la communication
- 2.3. connaître : l'entreprise, les produits, le marché et la clientèle

3. les préliminaires

- 3.1. préparer ses outils
- 3.2. se fixer un objectif
- 3.3. prospecter

4. l'entretien de vente

- 4.1. contacter
- 4.2. connaître
- 4.3. convaincre
- 4.4. conclure

Durée : 3 jours