

Performance commerciale chapitre 3

Négociateur avec des clients difficiles

OBJECTIFS

- » Développer la connaissance de soi pour mieux se maîtriser.
- » Appliquer les techniques de résolution de conflits pour obtenir un compromis.
- » Acquérir les réflexes pour réagir aux critiques et gérer son stress.

Combien de temps ?

3 x 2 heures

Prix

400€ HT le chapitre
1000€ HT les 3 chapitres

Pour qui ?

Vendeurs et commerciaux confirmés désireux de développer leur volume de ventes dans des situations difficiles et d'en préserver la rentabilité.

Modalités pédagogiques

Classe virtuelle.
Travail en groupe.
Études de cas.
Travail intersession et remise d'un livrable.

PROGRAMME

- 1. AUTO-DIAGNOSTIC DE SA PERSONNALITÉ**
 - A. Analyser son mode de fonctionnement dominant
 - B. Connaître ses « positions de vie » majoritaires
- 2. PRÉPARER STRATÉGIQUEMENT LA NÉGOCIATION**
 - A. Identifier la typologie de son client
 - B. Analyser les enjeux de son client
 - C. Préparer un plan d'actions
 - D. Préparer la communication des aspects « négatifs »
- 3. NÉGOCIER EN GÉRANT SES ÉMOTIONS**
 - A. Réagir positivement à une critique
 - B. Utiliser les techniques de l'écoute active
 - C. Maîtriser ses émotions
 - D. Savoir défendre son prix
 - E. Se montrer sûr de soi
- 4. CONCLURE LA NÉGOCIATION**
 - A. Réagir aux contre-propositions
 - B. Savoir dire « Non » et conserver son client
 - C. Obtenir un compromis
 - D. Sortir des situations d'impasse
 - E. Trouver une alternative gagnant/gagnant

LES + DE LA FORMATION

- » Différents exercices et jeux de rôles sont mis en place pour que chaque participant s'entraîne à la négociation en intégrant l'utilisation des techniques appropriées.
- » Chacun développe son aptitude à négocier dans un cadre difficile par un travail sur des cas concrets et des échanges de pratique avec les participants.



Pour toute demande,
contactez-nous :

- 01 43 97 07 78
- formation@audigny.net