



DYNAMISER VOTRE NEGOCIATION

OBJECTIFS

Permettre aux stagiaires de :

- Comprendre les axes stratégiques de la négociation
- Bâtir son argumentaire
- Traiter les objections des clients

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme repose sur les phases principales d'une négociation :

La stratégie

1. Découvrir et comprendre la demande de ses interlocuteurs
 - Déterminer la véritable demande (besoins + attentes)
 - Reconnaître les facettes client
 - Mener un questionnement efficace
 - La règle de l'expression
2. Convaincre son interlocuteur
 - Savoir amener l'argument / besoins -attentes
 - Structurer ses arguments pour un argumentaire impactant
 - La règle d'adhésion partielle
 - La prise en compte des objections
 - Les étapes d'une réponse à une objection
 - Comment utiliser les objections connues (les plus courantes)
3. Engager et satisfaire son interlocuteur

L'écoute

- Déterminer le moment opportun
 - Les techniques de conclusion
 - Présentation de vos réalisations
- #### L'écoute
- L'attitude d'une écoute véritable
 - Savoir, trier et classer les informations recueillies
 - Orienter et préciser son questionnement

La forme

- Les phases de traduction et d'interprétation
- Être entendu, écouté et compris

DURÉE

2 jours (14h)

TARIFS ET FINANCEMENTS

560€ HT par stagiaire

DATES

Selon planning proposé ou autre date à définir

LIEU

GESTES Formation
6 chemin des mèches
94000 CRETEIL

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés(ées) d'affaires dans le BTP

PRÉ REQUIS CONSEILLÉS

Aucun

VALIDATION

Attestation de formation mentionnant l'évaluation des acquis de l'apprenant à la fin du stage

Nos conseillers sont à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner vers le meilleur dispositif.

PERSONNALISATION

L'ensemble des modalités de nos programmes de formation (catalogue) peuvent être adaptées pour correspondre au mieux aux profils des stagiaires et à leurs objectifs individualisés.

Le centre de formation est aussi en capacité de créer des programmes de formation sur-mesure pour répondre à vos besoins spécifiques. Les tarifs peuvent varier en fonction du nombre d'inscrits.



DYNAMISER VOTRE NEGOCIATION

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis de l'apprenant tout au long de la formation sur la base d'observations et de questionnements par le formateur.

Le niveau de maîtrise des compétences à acquérir est apprécié selon une échelle de référence comportant trois échelons (acquis, en cours d'acquisition et non acquis).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Chaque chapitre est abordé par une première séquence de questionnements pour inciter les stagiaires à réfléchir sur le sujet abordé, décrire et mesurer leurs connaissances et leur mise en pratique.

En découle une présentation des techniques à mettre en œuvre sur le sujet.

Puis un échange est rétabli pour structurer leur « nouvelle » définition, vérifier leur utilité face aux difficultés qu'ils ont rencontrées et évaluer les changements à mettre en œuvre.

Enfin des exercices permettent une première mise en pratique des techniques pour mettre en évidence les « habitudes » et l'impact obtenu en les modifiant.

DEROULE DE LA FORMATION

Le formateur échange avec les stagiaires sur leurs expériences en entreprise et adapte alors le contenu théorique et pratique. Il alterne les apports théoriques avec des exemples concrets, des exercices d'application et des échanges interactifs.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Techniques

Salle de cours équipée d'un vidéoprojecteur.

- Encadrement

Consultant dans les TPE, PME et ETI et Expert de la développement commercial & Relation clients
Équipe administrative en charge de l'accueil et du bon déroulement du stage.



Accessibilité : en cas de handicap, merci de nous consulter pour nous permettre d'évaluer avec vous la possibilité d'adaptation de notre formation à vos besoins.