



FORMATION

Construire ma stratégie de négociation avec mon client

Evolixir
conseil

Se former aux techniques de négociation commerciale pour adopter le bon comportement et transformer les situations de tension en opportunités. Vous permet d'acquérir les compétences relationnels et les outils au service de négociations réussies dans un bénéfice mutuel.



OBJECTIFS

Pédagogiques

- Définir ce qu'est une négociation et ce qui la différencie d'une vente
- Intégrer la notion de gains réciproques
- Découvrir le mécanisme d'une négociation

Opérationnels

- Renforcer, par une boîte à outils, vos connaissances et vos réflexes en négociation
- Construire une stratégie de négociation et la piloter en entretien
- Vous entraîner, pour progresser, gagner en puissance et en autonomie !



MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie est active et participative, alternant des apports théoriques, techniques et des séquences de mises en situation débriefées, pouvant être filmées, qui permettent d'ancrer les apprentissages tout au long de l'accompagnement.

Le Formateur-Coach évalue en permanence la progression de chaque stagiaire au travers d'échanges individuels et d'exercices de synthèse individuels ou en groupe. Un support de stage est remis à chaque stagiaire.

Toutes les formations sont adaptées à des profils cibles et sont généralement construites sur la base d'une architecture de Pédagogie Par Objectif (PPO).

Le programme détaillé ainsi qu'un support de cours seront remis aux stagiaires.



MODALITÉS



Prérequis

Aucun



Durée

2 jours / 14 heures



Formateur

Christophe NATUREL, Formateur, Coach, expert du domaine.



Format

Présentiel



Public concerné

Commerciaux itinérants



Type d'action

Acquisition des connaissances, perfectionnement



Tarif

Coût total (2 jours) = 3600€ HT + TVA 20% = 720€, soit 4320€ TTC



Modalités et délais d'accès

Pour connaître les modalités et délais d'accès à la formation, contacter Evolixir Conseil via le site www.evolixir-conseil.fr, rubrique « contactez-nous »



Ce programme est aussi assuré sur mesure avec notre client et les dates choisies d'un commun accord





PROGRAMME

Evolixir
conseil

JOUR 1

- L'art de négocier
 - Définition d'une négociation
 - Différence entre vente et négociation
 - Approche des gains réciproques
 - La préparation à la négociation
 - S'entraîner à construire sa propre stratégie de négociation

JOUR 2

- Mise en scène de la négociation
 - Le mécanisme de la négociation en entretien
 - Les 5 C
 - Les 5 règles d'or pour négocier avec profit
 - Mises en situation, débriefing individuel et plan d'action

ÉVALUATION DES RÉSULTATS

En fin de stage, un questionnaire de satisfaction est rempli par les stagiaires et une attestation de participation à la formation est délivrée.

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des acquis de la formation est rempli par les stagiaires afin de valider l'ancrage des apprentissages.

 *Évaluation : questionnaire*

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Préparer ses entretiens de négociation
- Adopter le comportement efficace en situation réelle au profit de sa performance
- Transformer les situations de tension en opportunités dans un échange gagnant/gagnant

« Accessibilité pour les personnes en situation de handicap » : contacter Evolixir Conseil si vous avez un besoin particulier d'accessibilité via le site <https://www.evolixir-conseil.fr>, rubrique « contactez-nous »

S'inscrire NOUS CONTACTER

www.evolixir-conseil.fr

PAR MAIL :
christophe.naturel@evolixir-conseil.fr

PAR TÉLÉPHONE :

Christophe Naturel
06.72.82.91.38

