

La négociation est le processus qui vous permettra de trouver le meilleur accord possible en vue de préserver les intérêts réciproques, ceux de vos clients et les vôtres. Dans un contexte éminemment concurrentiel, cet exercice n'est pas facile car si le client entend obtenir le meilleur rapport qualité prix, l'entreprise souhaite augmenter son chiffre d'affaires et les commerciaux concrétiser leurs ventes. Comment y parvenir sans mettre en péril la fidélisation des clients, le profit, ou encore l'image de l'entreprise ? Ce séminaire a pour objectif d'analyser vos processus de négociation et de vous donner des clés afin de parvenir à un équilibre satisfaisant pour les deux parties.

Objectifs

- ➔ Acquérir une méthodologie de préparation et de gestion de l'entretien de négociation
- ➔ Obtenir des engagements gagnant-gagnant dans le cadre de vos négociations

Compétences développées

- ➔ Comprendre le processus de négociation
 - Définir ce que recouvre la négociation pour avoir un langage commun
 - Analyser les difficultés de la négociation que vous pouvez rencontrer telles que les rapports de force, le manque de confiance en soi ou encore le problème de la crédibilité
 - Déterminer le moment opportun pour négocier afin de ne pas le faire trop tôt ou inutilement
 - Lister les différents types d'acteurs influents dans la négociation et analyser leur mode de négociation
- ➔ Préparer l'entretien de négociation pour atteindre vos objectifs en lien avec votre stratégie
 - Analyser la situation
 - Envisager des solutions pour résoudre les différends
 - Optimiser vos solutions
- ➔ Mener l'entretien de négociation dans l'optique de parvenir à un engagement gagnant-gagnant
 - Ouvrir l'entretien de manière structurée
 - Explorer les solutions pour résoudre les différends
 - Gérer les impasses pour poursuivre la négociation
 - Formuler un accord pour obtenir un engagement du client

Bénéfices pour l'entreprise

- ➔ Vendre ses solutions aux justes prix et conditions
- ➔ Préserver ses intérêts
- ➔ Fidéliser ses clients sur des bases solides et gagnant-gagnant
- ➔ Optimiser le temps de visite des commerciaux

Méthode pédagogique

- La méthode pédagogique associe trois principes :
 - la progressivité
 - l'application au métier
 - l'interactivité
- Les activités pédagogiques sont fondées sur :
 - l'acquisition : présentations, lecture et exercices interactifs
 - l'analyse et le partage d'expériences : discussions
 - l'entraînement : simulations, travaux en sous-groupes, étude de cas, jeux de rôles

Modalités pratiques

- Nombre de participants
 - 9 maximum
- Durée du séminaire
 - 2 jours
- Pré-requis
 - Personnes appelées à négocier avec leurs clients au cours du processus de vente

Une approche sur-mesure

Le contenu de la formation est spécifiquement adapté au métier des participants et en lien avec la stratégie de votre entreprise