

Savoir négocier dans le cadre d'un entretien de vente

Objectifs

Durée : 3 jours



- Acquérir des réflexes, de l'aisance et du confort de communication, dans le cadre d'entretiens de négociation de tout type et particulièrement dans la négociation commerciale
- Permettre, par des outils de prise de conscience et une réflexion approfondie sur les modes de fonctionnements, de ne pas subir un entretien de négociation, mais d'en fixer les objectifs en connaissance des enjeux commerciaux
- Comprendre et maîtriser la conduite des processus, les avancées et les résultats, afin de développer sa performance de négociateur et sa performance commerciale, pour aboutir à un accord avec le client

Contenu

- **S'approprier ses propres schémas de communication et ceux de son interlocuteur:**
 - Progression mentale autour des mécanismes personnels ; croyances, valeurs, opinions sentiment, jugement, faits.
 - La notion de verbal et de non verbal, attitude générale : connotation, synchronisation, états internes, congruence, écoute active et prédicats, signaux non verbaux et autres indicateurs VAKOG.
- **Utiliser des notions et outils de communication lors de négociations :**
 - Les différents styles de communication (modèle CIME).
 - Les besoins de reconnaissance du client (modèle RTIV).
 - Les outils et notions comportementales majeures dans le cadre de la négociation ; stratégoگرامme, positions de vie, transactions.
- **Conduire une entretien de négociation:**
 - Autre principes de négociation ; les présuppositions, les différentes options du négociateur.
 - L'entretien de négociation :
 - ✓ Préparation d'entretien, stratégie d'objectif, efficacité, influence et enjeux.
 - ✓ Les 7 étapes de l'entretien et les 3 temps majeurs (consultation, confrontation, concrétisation).
 - ✓ Le choix des mots, la présentation des arguments, la technique de questionnement ; reformulation positive et exploration de besoin, champ lexical.
 - ✓ Processus d'accord, conclusion et consolidation.
 - Les règles d'or des négociateurs ; ancrage de l'aisance en entretien.



Méthodes et outils



- Approche basée sur des savoirs approfondis issus de la pnl et de l'analyse transactionnelle.
- Autodiagnostic (CIME style de communication ; PORTER attitudes d'écoute).
- Progression mentale par jeux, mini scénario et études de cas.

- Entraînement pas à pas sur saynètes thématiques, puis complexe d'appropriation des savoirs.
- Plan d'action personnalisé pour chaque stagiaire
- Conseils d'une intervenante experte.
- Livret participant, outils d'auto évaluation fournis.

Tarif

Nous consulter

Calendrier

Nous consulter