

FORMATION COMMERCIALE

Réussissez vos négociations à fort enjeu

Comment négocier face à des acheteurs de plus en plus formés, qui détiennent le pouvoir ?

Négocier des accords profitables nécessite une démarche structurée, avec une préparation sans faille.

Peu de gestionnaires et représentants qui négocient ont identifié leur style comme négociateur et se préparent en conséquence.

Vous êtes un représentant pour de grandes entreprises, Key Account Manager, Directeur Régional, Chef des Ventes ... Directeur Commercial, cette formation vous permettra de découvrir toutes les règles d'une négociation commerciale, et de ne plus perdre vos négociations ayant de forts enjeux et potentiel, voire stratégiques .

Objectifs pédagogiques :

- Préparer et structurer sa négociation pour pouvoir cerner les véritables enjeux du compte.
- Identifier son propre comportement de négociateur et rechercher un comportement adapté aux situations et aux interlocuteurs.
- Renforcer son état d'esprit négociateur pour parvenir à des accords plus efficaces.
- Acquérir des réflexes gagnants dans les situations de négociation difficiles.
- Connaître les tactiques d'acheteurs et savoir déjouer leurs manœuvres.

Programme :

- Les règles d'efficacité de la négociation.
- La préparation de la négociation.
- Identifier les négociateurs.
- L'échange d'informations.
- Confronter les positions.
- Concrétiser un accord.
- Les situations délicates.

Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

Investissement:

Session publique : \$2,000 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net

Leviers pédagogiques :

- Plusieurs cas concrets pour vivre des situations de négociation et mettre les méthodes proposées en application.
- Les participants adaptent les méthodes à des cas réels pendant la formation.

Modules web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant-après la formation en groupe.

- Sortir de la négociation-marchandage.
- Comprendre la méthode des gains mutuels.
- Pourquoi moderniser nos présentations de vente ?
- La différence entre présentation et offre écrite.

Une série de fiches "Les Essentielles" qui illustrent et synthétisent les concepts.