



RENFORCER SA CAPACITE A NEGOCIER

PUBLIC

- Toute personne devant exercer une activité commerciale dans le secteur industriel

PREREQUIS

- Aucun

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Études de cas, travaux dirigés
- Mises en situations professionnelles

Méthodes pédagogiques

multimodales :

55 % présentiel
10% supervision et accompagnement individuel
35% ressources numériques

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mises en situations
- Etudes de cas

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer et réussir une négociation en fonction de sa cible client ou prospect
- Mettre en œuvre les techniques de négociation dite « méthode des gains mutuels »
- Définir et mettre en œuvre un plan de développement personnel pour améliorer ses performances commerciales

PROGRAMME

Renforcer sa capacité à négocier – 2 jours

Déterminez votre style de négociation
Sortir de la négociation de marchandage
Comprendre la méthode des gains mutuels
Préserver un bon relationnel en négociation
Préparer une négociation
Réussir une négociation

Mieux se connaître – 1 jour

Repérer ses points forts et ses axes de progrès
Mettre en place un plan d'actions de développement personnel



1 890 € HT
par personne



1 participant



3 jours



Planification sur commande