SARL ONEO
1025 rue Henri Becquerel
Parc Club du Millénaire, Bât. 27
34000 MONTPELLIER
N° organisme : 91 34 0570434

Nous contacter :
+33 (0)4 67 13 45 45
www.ait.fr
contact@ait.fr

Référence	**5-CL-NEGO**
Durée	**2 jours (14 heures)**
Éligible CPF	**NON**
Mise à jour	**21/12/2021**

Négocier pour convaincre

Objectifs pedagogiques

- Maîtriser les phases de négociation
- Comprendre les processus et définir son style de négociation selon le client

Public concerne

- Négociateurs, commerciaux, vendeurs, chef de projet ou toutes personnes porteuses d'un projet

Prerequis

- Une expérience de la vente est requise

Moyens pedagogiques

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.

Modalites d'evaluation

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

Moyens techniques en presentiel

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.

Moyens techniques en distanciel

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom…), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.

Organisation

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés
  (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Accessibilite

- Les personnes en situation d'handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr

Profil formateur

- Nos formateur sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

Certification possible

- Aucune

Négocier pour convaincre

DECOUVERTE DES BESOINS ET MISE EN PLACE DE LA NEGOCIATION

- La communication en situation de négociation
- La mise en place de la relation de confiance
- Les bons mots à utiliser afin d?être convaincant
- L'intégration de l?environnement externe
- L'art de poser les bonnes questions

CHOISIR SON APPROCHE EN NEGOCIATION

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation
- Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture pour négocier

PREPARER SA NEGOCIATION

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Préparer ses arguments
- Envisager les échanges possibles et les solutions à prévoir pour sortir des blocages.

FAIRE FACE AUX OBJECTIONS

- Attitudes à adopter face aux objections
- Nature des objections
- Traitement efficace des objections
- Schéma de traitement
- La méthode de l'entonnoir

DEFENDRE SON OFFRE, SON PROJET

- Faire face aux objections et trouver les réponses
- Défendre avec conviction son offre initiale
- Négocier une contrepartie à toute concession
- Repérer et éviter les pièges de ses interlocuteurs
- Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant