



FORMATION

NÉGOCIER ET DÉFENDRE SES POSITIONS

Public

- Managers
- Commerciaux
- Technico-commerciaux

Objectifs

- Préparer sa négociation commerciale
- Argumenter son offre
- Identifier les leviers de négociation
- Résister à la pression de l'acheteur

Durée

- 2 jours

Programme

- **La phase de préparation**
 - Définir son amplitude
 - Anticiper les scénarios
 - Mesurer les enjeux
 - Choisir sa stratégie
- **La phase de réalisation**
 - Adopter la bonne posture entre agilité et fermeté
 - Résister à la pression de l'acheteur
 - Gérer ses émotions
 - Traiter les objections
 - Finaliser sa vente en gagnant/gagnant
- **La phase d'analyse**
 - Assurer le suivi
 - Analyser sa négociation

Les plus de la formation

- La prise en compte du contexte des participants
- Des outils opérationnels
- Des exemples concrets
- Des mises en situation
- Son prix

Tarif

- 850€ HT