

FORMATION NÉGOCIATION COMMERCIALE

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Découvrez notre méthode "Négo In The R" en quatre étapes dans cette formation, disponible en format blended learning. Atteignez vos objectifs :

- Apprendre à adapter sa communication et sa posture à son interlocuteur
- Se fixer des objectifs et mettre en place sa stratégie
- Anticiper les écueils et savoir rebondir

« - Si vous me faites 10 % de réduction et que vous m'offrez un chaton, je suis prête à signer.

- Vendu ! »

Un exemple très concret de négo commerciale efficace

AU PROGRAMME :

De la vente à la négo

- Découvrez votre profil de négociateur et adaptez votre formation en fonction de votre profil !

La com' du négociateur

- Adaptez votre communication à votre interlocuteur
- Assimilez les deux postures essentielles de tout bon négociateur
- Apprenez à "parler positif" en toutes circonstances et testez-vous avec des mises en pratique

Préparation rationnelle

- Formulez clairement vos objectifs SMART
- Un outil pour ne rien oublier : le poste de commande qui sera votre tableau de bord tout au long de la négociation commerciale
- Challengez vos collègues lors d'un quiz battle !

Préparation relationnelle

- Comment mettre en place les différentes stratégies comportementales
- Maîtrisez la technique du T.O.Q.

Une formation disponible aux formats :



Négo in the R

- Découvrez la méthode "Négo in the R" : le pilotage en 4 étapes

R1 – Relation

- La relation s'instaure dès l'accueil et le démarrage de la négociation
- Travaillez votre posture relationnelle avec une mise en application concrète

R2 – Résistance

- Préparez-vous à la phase de résistance en trois étapes : arguments, silence, questions

R3 – Réciprocité

- Il est temps d'avancer vers un accord, mais attention aux écueils !

R4 – Reformulation

- Apprenez l'art de la reformulation pour éviter les malentendus

Challenge final

- Validez votre formation en remportant le challenge et recevez votre certificat par mail

COMMENT ÇA SE PASSE ?



VIVE LE MICRO-LEARNING !

10 modules pour une durée totale de 1h15.



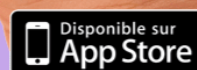
VIVE L'HUMAIN !

Ajoutez des modalités à votre formation digitale : coaching à distance, temps en salle et plus.



VIVE LA MIXITÉ !

Cours, vidéos, quiz, mises en situation, challenges et plus.



Les plus des formations Skillsday :



Formations personnalisables



Documents téléchargeables



Mises à jour régulières



Certificats nominatifs