

REUSSIR UNE VENTE COMPLEXE

Dates : entrées et sorties permanentes (Session garantie à partir d'1 stagiaire)

2 jours (14 heures)

Lieu : Bordeaux

OBJECTIFS OPERATIONNELS ET EVALUABLES

Construire sa stratégie et sa tactique en négociation commerciale complexe.
Mener les négociations adaptées aux enjeux commerciaux.
Résister à la pression des négociations à fort enjeu.

Public

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités de négociation

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Prix inter : 1020.00 € HT (1224.00€ TTC)

A distance : 1020.00 € HT (1224.00€ TTC)

Prix intra : nous consulter

Financement : nous consulter

PROGRAMME

Les spécificités des négociations de haut niveau.

Choisir sa posture de négociateur, repérer celle de l'autre.
Intégrer les priorités des acheteurs pour mieux y répondre.
Définir sa stratégie de négociation
Déterminer tous les points à négocier.
Identifier ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs.

Mesurer les enjeux pour chaque partie.

Formuler ses propres objectifs
Construire sa tactique
Analyser le rapport de force : les curseurs du pouvoir.
Identifier tous les acteurs en présence.
Adapter sa tactique et sa communication
Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre.
Rechercher les intérêts.

Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite

Savoir rester centré sur l'objectif.
Rechercher les options possibles, les évaluer : la matrice des objectifs.

MODALITES DE LA FORMATION

MODALITES D'ENTREE EN FORMATION

- ✓ RDV préalable pour définir les besoins, le planning et les modalités de formation
- ✓ Délai d'accès : 15 jours en moyenne avant le début de formation; inscription au plus tôt 6 mois avant le démarrage au plus tard 3 jours avant le début d'une formation confirmée.

MODALITES D'ACCUEIL ET MOYENS TECHNIQUES

- ✓ Formation en présentiel ([consulter le livret d'accueil](#))
- ✓ Formation à distance ([consulter le livret d'accueil](#))
- ✓ = # 0 participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Yosadi peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap (Référente : Ingrid Wolff Email : ingrid.wolff@yosadi.com)

MODALITES PEDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un(e) formateur (trice) expert de la thématique et une équipe pédagogique en support pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs : études de cas, cas pratiques, mises en situation

Ressources pédagogiques :

Un support de formation est remis en fin de formation au stagiaire

MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des connaissances : quiz

Validation des acquis : corrigés des études de cas et cas pratiques, debriefing individuel des mises en situation

Vérification du transfert opérationnel des acquis –questionnaire à J+3 mois