Négocier

Objectifs

- Traiter le prix et sa problématique
- Analyser ses propres méthodes de négociation
- Augmenter ses capacités de négociateur

Public

- Commerciaux débutants ou confirmés.

Pré-requis

- Stages TAD1, TAD2 et Conclure

Programme

Le prix, obstacle de vente

- Les résistances psychologiques
- Les croyances des vendeurs
- Les situations inéluctables

Vendre le prix

- Les étapes de la négociation
- Les méthodes de présentation prix

Qu'est-ce que la négociation

- Les règles de stratégie
- Bâtir la confiance avec ses interlocuteurs
- Construire une négociation «gagnant/gagnant

Préparer sa négociation

- Les règles d'une bonne préparation
- Les techniques d'acheteur

Evaluation

- Pas d'évaluation

Méthodes et moyens

- Etude de cas
- Apport d'outils méthodologiques
- Jeux de négociation
- Jeux de rôle individuels
- Tests

Durée

- 2 jours (14 heures)

Nombre maximum de participants

- Rungis ou Région

Lieu

- 8 personnes