Programme: techniques de négociation – 2 jours + 1 jour

Module distanciel: auto-évaluation, recueil des attentes.

Séquence n°1 de modules présentiels:

1) Les différences entre Vendre, Marchander et Négocier. Cas pratique: face à face de négociation. Debrief, analyse et enseignements.

2) Comprendre et analyser les enjeux des acheteurs: de la « réduction des coûts » à « l'optimisation des ressources externes ». Les 6 familles de risques.

3) Maîtriser les 6 paramètres de la négociation et les 3 niveaux de préparation: politique, stratégique et tactique. Se fixer des objectifs ambitieux et atteignables, et savoir les défendre. Le CTA/TCO au service de ma stratégie.

4) Les 5 règles d'or de la négociation. Jeu de rôle sur mesure. Atelier « concessions & contreparties ».

5) Les 6 pouvoirs du négociateur. Pouvoir réel, pouvoir exprimé et pouvoir perçu. Cas pratique: par exemple, négociation de charriots élévateurs.

6) La gestion des émotions. Les deux principales techniques de manipulation. Les tactiques de déstabilisation des acheteurs: les identifier et savoir les déjouer.

7) Analyser le rapport de force de la relation commerciale.

- Module distanciel: coaching individuel et/ou classe virtuelle.

Séquence n°2 de modules présentiels (après 2 à 6 mois):

1) Retour d'expérience et partage de bonnes pratiques: progrès réalisés et axes de progrès.

2) L'analyse des 5 époques de la relation Fournisseur Acheteur. Les matrices de Kraljic et Wajnsztok au service de la stratégie. La matrice des pouvoirs d'Hugues de Sazilly.

3) Tour de table, évaluations, prises d'engagements individuels et auto-évaluation des acquis.

Objectifs:

Savoir préserver ses intérêts, dont sa rentabilité, tout en développant la satisfaction client. Maîtriser les techniques de négociation.

Profil des participants:

Commerciaux ou fonctions travaillant au contact de prospects ou clients.

Prérequis:

Connaître et appliquer les techniques de vente.

Compétences acquises:

Capacité d'écoute et d'analyse des pouvoirs, maîtrise des techniques de négociation.

Parcours pédagogique:

Auto-évaluation, recueil des attentes, sessions présentielles dont jeux de rôle, prise d'engagements individuels, et après 2 à 6 mois, session d'analyse des acquis et d'approfondissement des axes de progrès.

Moyens humains, ressources et méthode pédagogique:

Equipes: un formateur expert de la thématique demeure en support des participants pour toute question.

Méthode: alternance de théorie, de mises en situation filmées et débriefées, de partage d'expérience, de démonstrations par l'exemple (ou analogies situationnelles) et de mise en pratique avec des cas sur mesure. Exercices, ateliers et jeux de rôle rythment cette formation.

Modalités: 6 à 8 participant(e)s, salle de réunion équipée (vidéoprojecteur, écran paper board) et espace séparé permettant la préparation des jeux de rôle en sous-groupes.

Ressources: un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.

Modalités d'évaluation: questionnaire d'auto évaluation pré et post formation. Grille d'évaluation systématique pour chacune des étapes clés du parcours pédagogique.

Délai d'accès et modalités tarifaires: nous contacter : *cviniane@elixir-conseil.com* / Envoi de nos conditions tarifaires et CGV sur demande.

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap : nous sommes à l'écoute de vos besoins pour réaliser un diagnostic (locaux, conditions d'accueil, modalités pédagogiques, animation de la formation…) en fonction de la situation de handicap diagnostiquée, ou vous orienter vers une structure adaptée.