

Négocier pour faire adhérer

Maîtrise : Négociation au quotidien

Acquérir une méthode de préparation aux différentes étapes de la négociation commerciale raisonnée.



Public cible : toute personne ayant à commercialiser / vendre un service / produit à un client particulier : secteur banque / assurance...



Durée et modalités
7h - Présentielle

OBJECTIFS

Comprendre et intégrer les différentes méthodologies pour :

- développer ses capacités relationnelles de négociateur
- Décider de devenir « partenaire potentiel »

Afin de :

- limiter au maximum la « zone de négociation » car ce doit être une « zone d'ajustement »
- décider de prendre le temps de préparer la négociation
- Pour être en capacité de protéger la durabilité du business / de la relation

DÉROULÉ

Atelier pratique d'entraînement à la négociation au quotidien

- Savoir se préparer à mener une négociation pertinente et efficace
- Maîtriser les éléments de communication qui permettent une négociation constructive
- S'entraîner sur un cas de négociation personnel et concret
- Quelle stratégie de négociation ?
- Le cadre de négociation
- Ecouter et comprendre
- Adopter une communication « gagnant / gagnant »
- Introduire une négociation constructive

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Séquence vidéo



Feedbacks et debriefs



Plan d'action personnel



Travaux en sous-groupes et binômes

LIVRABLES



Applications sur 6 mises en situation



Check-list des bonnes pratiques



« RÉSULTATS

Augmentation des contacts, interactions et reconnaissance des expertises sur les projets des clients.

Perception renforcée de mon rôle dans la valorisation de nos services et dans le rayonnement de mon agence.

CE QUE JE VAIS FAIRE AUTREMENT

Mieux structurer mon agenda.

Ne pas planifier les rdvs toujours au plus vite.

Optimiser les rdvs pour avoir du temps de qualité à donner. »