Techniques de négociation commerciale

Cette formation en négociation commerciale vous donnera une solide base en matière de négociation et vous apprendra à utiliser des techniques spécifiques pour mieux négocier.



Cette formation s'adresse aux :

Négociateurs confirmés : **ingénieur commercial**, responsable comptes clés, responsable Grands Comptes, **chef de projet**, responsable et **directeur commercial**
Professionnels d'Entreprises, Directeur de Structure, **Manager** de Départements
Professionnels de la **Supply Chain**/Chaine Logistique, **Acheteurs**

Elle sera articulée autour des axes suivants :

Techniques de Communication
Agir en amont de la négociation
Définir sa stratégie de négociation
Construire sa tactique
Adapter sa tactique et sa communication
Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite
Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des négociateurs professionnels

Objectifs de la formation :

Maitriser les techniques de négociation générales
Maitriser les best practices en matière de négociation
Connaitre le processus de négociation
Maitriser les pièges de la négociation
Cas Pratique de « Négociation Commerciale » : Préparation, collecte d'information, conduite d'entretien de négociation, tactiques opérationnelles de négociation

À l'issue de la formation, vous serez capables de :

Construire votre stratégie et vos tactiques en négociation commerciale complexe
Mener vos négociations en combinant souplesse et fermeté
Résister à la pression des négociations à fort enjeu
Atteindre vos objectifs en améliorant votre communication
Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs
Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs
Continuer d'être efficace en situation à enjeu ou tendue

Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre