



# PROGRAMME DE FORMATION

## NÉGOCIER DANS UN CONTEXTE A FORT ENJEU



### Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires

- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra à valider avec le client
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



### Objectifs de la formation

- Maîtriser les différentes étapes d'un RDV de négociation
- Utiliser les bonnes méthodes pour atteindre ses objectifs chiffrés
- Savoir créer un climat favorable à l'échange
- Obtenir l'accord de principe de son interlocuteur



### Modalités

- Fiche de positionnement individuel en amont de la formation
- RDV de cadrage avec les commanditaires pour valider les points clés à aborder
- Evaluation finale par les apprenants en fin de formation
- Bilan à froid sur les objectifs visés
- Livrable synthétique - Carte mentale



### Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation En Situation de Travail (F.E.S.T.)
- Méthode participative et co-active



### Contenu

- La préparation du RDV en amont
- Définir ses forces, ses faiblesses, ses opportunités, ses menaces (SWOT)
- Valoriser les points à négocier
- Comment définir les objectifs principaux et secondaires du RDV
- Rester en maîtrise du déroulé de l'entretien
- Les clés pour piloter son entretien
- La pratique de l'écoute active
- Convaincre avec des arguments ciblés, fondés et justifiés
- Comment gérer ou traiter les questions ou objections gênantes
- La technique FBI
- Comment gérer un RDV avec plusieurs interlocuteurs
- Conclure son entretien avec succès
- Les outils et techniques à connaître