

Objectifs

- Former le participant à la négociation en Business to Business
- Développer un état d'esprit pour bien négocier
- Devenir un expert en relation
- Placer le client au centre
- Parler le langage du client et développer une attitude empathique



Contenu

- Méthode PRATIC
- Préparer la visite
- Rencontrer le client
- Analyser les besoins
- Travailler l'argumentaire
- Intégrer l'objection
- Conclure la négociation
- Construire l'argumentaire, vendre les bénéfices client
- Gérer l'objection, en faire une alliée, identifier les objections difficiles et y répondre, négocier le prix
- Techniques de conclusion et Verrouillage de la négociation

Méthodes

Cours professionnalisant et vivant

- Démarche, méthode, tactiques, techniques de négociation (approche en entonnoir, techniques de questionnement, travail de l'écoute...)

Le participant est acteur de la formation

- Mise en situation de négociation
- Étude de cas
- Jeux de rôle
- Chaque doctorant peut bénéficier d'un bilan « commercial » personnel.

Langue: Français

Public cible : doctorants toutes années

Prérequis : aucun

Formatrice : Philippe CHASSAGNE MCF, UCA

Durée : 21 heures (3 journées)

Nombre maximum de participants : 10 participants

Validation : 1 module