

La Négociation ou Comment défendre son offre

Public	Toute personne amenée à négocier à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.
Durée	2 jours. Méthode active alternant apports et entraînements sur des situations concrètes.
Nombre de participants	10 personnes maximum.
Objectif	Identifier une méthodologie réflexe de défense de son offre et de ses marges. Savoir argumenter sur une offre différenciatrice. Préparer plus efficacement les entretiens de négociation.
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Qu'est-ce qui singularise la négociation ?• Pourquoi le client négocie ?• Quelques tactiques de négociation.• 3 grands types de comportements en négociation.<ul style="list-style-type: none">- Comment les utiliser ?• Agir en face à face client.<ul style="list-style-type: none">- Utiliser efficacement 5 gestes gagnants indispensables.• Argumenter pour convaincre.<ul style="list-style-type: none">- Valoriser sa différence.- Utiliser des techniques d'argumentation.- Utiliser un outil simple et concret de préparation de ses négociations.
Méthode pédagogique	Les exercices, cas pratiques (75 % du temps en entraînements) reproduisent les situations auxquelles sont confrontés les participants et sont soutenus par un matériel pédagogique conçu pour une mémorisation rapide et une application immédiate.
Evaluation des acquis	<ol style="list-style-type: none">1 - Une évaluation à chaud de l'action de la part des stagiaires.2 - Dans la semaine suivante, une analyse des évaluations et un avis du formateur sur les participants est envoyé au N+13 - Une évaluation à froid des acquis des stagiaires est mis en place 6 semaines après l'action puis envoyé au N+1