

## PERFORMER EN NÉGOCIATION COMMERCIALE



### OBJECTIFS

- ▶ Bien se préparer pour mieux négocier
- ▶ Maîtriser les techniques de négociation commerciales
- ▶ Comprendre les stratégies de son interlocuteur
- ▶ Faire de sa communication un outil de performance
- ▶ Maîtriser la phase de clôture

### DU CONTENU OPÉRATIONNEL

#### LA PRÉPARATION

- ▶ Savoir définir des objectifs
- ▶ Savoir identifier le profil de votre interlocuteur
- ▶ Choisir ses arguments
- ▶ Savoir anticiper les objections
- ▶ Anticiper les concessions et contreparties
- ▶ Savoir se sortir d'une situation de blocage
- ▶ Les techniques de négociation

#### L'APPLICATION

- ▶ Qui doit faire la première proposition ?
- ▶ L'annonce et la négociation de prix
- ▶ Savoir orienter les discussions
- ▶ Savoir gérer le bluff
- ▶ Maîtriser sa communication verbale et non verbale
- ▶ Savoir décoder la communication de son interlocuteur
- ▶ Savoir conclure au bon moment
- ▶ Les étapes de la finalisation d'une négociation

