



REUSSIR VOS NEGOCIATIONS D'ACHAT ET DE VENTE

CONSTAT :

Il n'est pas possible de conclure une opération commerciale sans passer par la phase de l'entretien de négociation. Cet entretien, si particulier, est grandement facilité par l'apprentissage de quelques techniques de négociation

OBJECTIF :

Cette session permet de faire le point sur ses techniques de négociation, d'en évaluer les résultats, de découvrir de nouvelles techniques et de s'approprier celles qui conviennent le mieux à son tempérament.

POPULATION CONCERNEE :

Tout collaborateur de l'entreprise susceptible de négocier et de conclure des affaires.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Identifier les différents styles de négociateurs
- Auto-évaluer ses propres techniques de négociation
- Définir les axes de progrès
- Découvrir les nouvelles techniques de négociation
- Préparer ses entretiens avec la méthode IDC *
- Maîtriser la communication interpersonnelle
- Définir le processus de la négociation et de la satisfaction des besoins.
- S'entraîner à démarrer et conclure une négociation

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Travaux en sous-groupes. Echanges d'expériences. Présentation d'outils.
Méthode comportant des jeux de rôles filmés, enregistrés, analysés et commentés.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 sessions de 2 jours espacées d'un mois pour permettre une 1^{ère} application puis lors de la 2^{ème} session un échange d'expériences.