

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, technique de questionnement, travail de l'écoute...)

Le participant est acteur de la formation

- Mise en situation de négociation
- Etude de cas
- Jeux de rôle
- Chaque doctorant peut bénéficier d'un bilan "commercial" personnel

Modalités

Langue : Français

Public cible : doctorants toutes années

Prérequis : Aucun

Formateurs : Philippe CHASSAGNE, MCF, UCA

Durée : 21 heures (3 journées)

Format : Présentiel ; Deux sessions par an

Nombre maximum de participants : 10 participants

Validation : 1 module

S'inscrire via ADUM ici
Groupe 1

S'inscrire via ADUM ici
Groupe 2