

Formation - Techniques de négociation



TNPE-FR-P



Présentiel



5 jours

Cette formation est destinée aux professionnels qui souhaitent apprendre les techniques de négociation et développer leurs compétences en la matière, en exploitant une approche méthodologique

Niveau

Découverte

Public

Les professionnels qui souhaitent apprendre les techniques de négociation et développer leurs compétences en négociation, en utilisant une approche méthodologique

Objectifs

Les apprenants seront capables de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Cerner le client pour cibler son intérêt et son interaction
- Rechercher les besoins du client pour adapter son offre au bénéfice d'une relation pérenne et fidèle
- Savoir anticiper, résister et obtenir des contreparties tout en limitant les concessions pour mieux négocier
- Réussir à conclure la vente et engager le client à l'achat.

Pédagogie & ressources techniques

- Jeux de questions / réponses
- Jeux de rôles
- Mises en situation

Évaluation des acquis

- Les stagiaires sont évalués au long de la formation au travers de phases applicatives et d'échanges avec le formateur
- Une évaluation à chaud peut également être effectuée en fin de formation et/ou en fin de module par des tests visant à vérifier la compréhension et l'intégration par les apprenants des connaissances correspondant aux objectifs de la formation

Informations complémentaires

L'ensemble du programme sera basé sur des études de cas et des jeux de rôle

Responsable

Formateur IFP Training, ayant une expertise dans le domaine et formé à des méthodes pédagogiques modernes adaptées aux besoins spécifiques des apprenants issus du milieu professionnel

Programme

CADRE COMMERCIAL ET NÉGOCIATIONS SUR LES MARCHÉS DE L'ÉNERGIE

1 jour

Établir le cadre légal contractuel ouvert sur la commercialité.
Évaluer les attentes des explorateurs et producteurs.
Démontrer votre rôle de partenaire privilégié.
Éveiller sur l'état des besoins et de l'offre.

TACTIQUES POUR LA NÉGOCIATION

1,5 jours

Pouvoirs de négociations.
Perceptions des menaces dans la négociation.
Efficience et persuasion.
Ouvertures et latitudes pour convaincre.
Susciter l'engagement et la fidélité.

TECHNIQUES D'ANTICIPATION

1 jour

Concrétiser la vente effective avant la négociation finale.
Evaluer la rentabilité d'un changement de conditions de la vente.
Cerner les enjeux de la négociation des deux parties.
Définir les solutions de replis réciproques.

GARANTIR LA ROBUSTESSE DES POINTS NÉGOCIÉS

1,5 jours

Savoir résister à l'objection prix.
Garantir l'obtention de contreparties.
Gérer les limites pour les concessions.

IFP Training est référencé au DataDock. Rapprochez-vous de votre OPCO pour connaître les possibilités de financement de cette formation.
Pour vérifier l'accessibilité de cette formation à une personne en situation de handicap, contactez notre référent à l'adresse suivante :
referent.handicap@ifptraining.com