Training - Techniques de négociation

TNPE-FR-P | Face-to-face only | 5 days

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

Level

Awareness

Public

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

Objectives

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.

Pedagogical & technical resources

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

Assessment of achievements

- 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

Complementary informations

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

Program

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.

© IFPTraining

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.

To French entities : IFP Training is referenced to DataDock ; you may contact your OPCO about potential funding.
Please contact our disabled persons referent to check the accessibility of this training program : referent.handicap@ifptraining.com

© IFPTraining