

SÉMINAIRE

Vente et négociation pour cadres non-commerciaux

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Préparer et mener sa négociation commerciale.• Valoriser son offre pour défendre ses marges.• Obtenir des contreparties aux efforts consentis.• Verrouiller ses négociations.
PROGRAMME	<p>ANTICIPEZ POUR MIEUX NÉGOCIER</p> <ul style="list-style-type: none">• Vendre avant de négocier.• Identifier l'impact d'un effort sur les conditions sur sa rentabilité.• Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi et pour le négociateur.• Prévoir sa solution de repli. <p>OSEZ AFFICHER LA VALEUR DE VOTRE OFFRE</p> <ul style="list-style-type: none">• Fixer des objectifs ambitieux. Déterminer ses marges de manœuvre.• Préparer ses arguments. Affiner sa tactique de négociation : la matrice des objectifs. <p>RÉSISTEZ À L'OBJECTION PRIX</p> <ul style="list-style-type: none">• Oser mettre la barre haute.• Valoriser son prix sans le justifier.• Résister aux demandes de concession. <p>OBTENEZ DES CONTREPARTIES !</p> <ul style="list-style-type: none">• Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.• Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions.• Obtenir l'engagement sur la contrepartie. <p>LIMITEZ VOS CONCESSIONS !</p> <ul style="list-style-type: none">• Dire non à certaines concessions.• Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes.• Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier. <p>ENGAGEZ-VOUS VERS LA CONCLUSION !</p> <ul style="list-style-type: none">• Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.• Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompu à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions. Entreprise qui souhaite offrir à ses nouveaux commerciaux des techniques de négociation pour augmenter la rentabilité de ses ventes. Responsables non-commerciaux.