



3 H CHRONO POUR PRÉPARER SA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Typologie: 3h chrono A distance

Référence : 8914

Prix : 340,00 CHF (HT)

Objectifs: Identifier tous les points de la négociation.

Préparer ses marges de manœuvre.

Préparer les contreparties à obtenir.

Pour réussir sa négociation commerciale, une préparation structurée est la clef de réussite.

Cette formation vous délivre les 3 clés pour préparer sa négociation commerciale : définir le cadre de la négociation, préparer ses marges de manœuvre, préparer les contreparties à obtenir en échange des concessions éventuelles.

Une formation à distance centrée sur l'appropriation et la pratique : 3 temps pour acquérir la méthode, mettre en pratique sur ses propres cas, obtenir du feed-back et consolider les meilleures pratiques.

Programme

1ère heure en groupe à distance - Immersion et interactivité

- Découvrez la méthode de préparation de sa négociation commerciale au travers de vidéos.
- Appropriiez-vous ses usages en partageant avec le consultant et les autres participants.
- Commencez à vous entraîner.

2ème heure en individuel - Action

Mise en pratique individuelle sur vos cas avec hot-line du formateur :

- Définissez la structure de votre négociation.
- Formaliser les arguments et les marges de manœuvre.
- Préparez les contreparties à obtenir.

3ème heure en groupe à distance - Consolidation et optimisation

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Accédez à des fiches de méthodes complémentaires.
- Réussissez une première négociation tous ensemble.

PARIS

20 Nov - 20 Nov 2018 **Formation garantie**

18 Déc - 18 Déc 2018 **Formation garantie**