

Mercuri International

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR NÉGOCIATEUR

MERCURI
international



PROGRAMME

Mercuri International

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR NÉGOCIATEUR

AMÉLIORER LES TACTIQUES DE NÉGOCIATION

Ce parcours de formation permet aux participants de comprendre les différentes étapes d'un processus de négociation et d'apprendre à les gérer, afin de mener à bien l'échange avec les clients.

POPULATION CIBLÉE

Tous les commerciaux qui souhaitent améliorer leurs tactiques de négociation et devenir des négociateurs efficaces.

DURÉE

Apprentissage numérique : 3h

FORMAT DU PROGRAMME

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios ludiques et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.



APERÇU DU PARCOURS

1. PRÉPARER

Préparer une négociation en appliquant le concept de négociation d'Harvard, en analysant les composantes variables en termes de coûts et de valeur, en déterminant vos besoins et désirs afin de définir une stratégie, et en mesurant les intérêts de votre client et le vôtre.

2. DISCUTER

Développer sa crédibilité pendant le processus de négociation, en se concentrant sur les informations clés pour l'entretien. Découvrir comment établir de bonnes relations, comprendre la valeur des éléments de la négociation et clarifier les positions et les intérêts.

3. PROPOSER

Préparer une proposition qui permette de se rendre à la ZAP (Zone d'Accord Possible), de comprendre les signaux de votre client et l'évaluation du rapport de force.

4. NÉGOCIER

Parvenir à un accord final sur la base d'une bonne préparation, d'une négociation et d'une compréhension des intérêts de chaque partie. Se concentrer sur les tactiques qui peuvent être utilisées pendant la négociation et les stratagèmes utilisés par les acheteurs.

APERÇU DU PARCOURS

1

INTRODUCTION À LA NÉGOCIATION

- Quel est votre style de négociation ?
- Ce que signifie la négociation
- Le processus de négociation

2

PRÉPARER

- Le concept de négociation d'Harvard
- Analyser les composantes variables en termes de coûts et de valeur
- Déterminer vos besoins et vos désirs
- Mesurer les intérêts de votre client et le vôtre

3

DISCUTER

- Les informations clés pour la négociation
- Comment établir les bonnes relations
- La compréhension de la valeur des éléments de négociation
- La découverte des véritables intérêts derrière les positions affichées

4

PROPOSER

- Comment se rendre à la ZAP (Zone d'Accord Possible)
- La technique du « Si... alors »
- Comment comprendre les signaux de votre client
- L'évaluation du rapport de force

5

NÉGOCIER

- Les tactiques à utiliser
- Les stratagèmes utilisés par les acheteurs

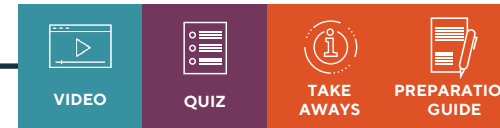
PARCOURS D'APPRENTISSAGE



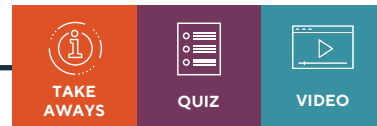
BIENVENUE



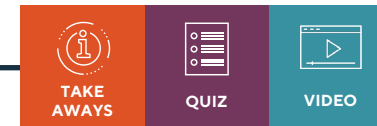
**INTRODUCTION À
LA NÉGOCIATION**



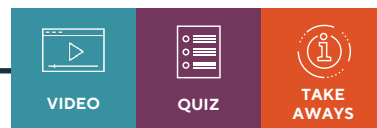
PRÉPARER



PROPOSER



DISCUTER



NÉGOCIER



**CERTIFICATION
DE PARCOURS**



Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

