

Comment devenir un meilleur négociateur

Mercuri International

Aperçu du programme

Comment devenir un meilleur négociateur

Améliorer ses compétences en négociation

Dans ce programme, vous comprendrez les différentes étapes d'une négociation et apprendrez à les gérer efficacement afin de maîtriser l'ensemble du processus de négociation.

Public cible

Tous les professionnels de la vente souhaitant perfectionner leurs tactiques de négociation et devenir des négociateurs performants.

Durée

Contenu digital : 3h

Format du parcours

100 % digital ou combiné avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour échanger avec la communauté.

Tout le matériel est compatible avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

1. Préparer

Se préparer à une négociation en appliquant les cinq principes du concept de négociation de Harvard, en analysant les éléments variables en termes de coûts et de valeur, en déterminant les besoins et les attentes afin de définir une stratégie, et en identifiant la compatibilité entre les intérêts du commercial et ceux du client.

2. Discuter

Développer sa crédibilité lors de la phase de discussion du processus, en se concentrant sur les informations clés pour la négociation. Apprendre à construire les bonnes relations, comprendre la valeur des éléments de négociation et clarifier les positions et intérêts des parties prenantes.

3. Proposer

Élaborer une proposition qui prend en compte la valeur de l'offre pour le client, l'urgence de mise en œuvre de la solution, ainsi que les éléments variables et fixes, tout en intégrant la position et les intérêts du client.

4. Négocier

Parvenir à un accord final grâce à une bonne préparation, des discussions approfondies et une compréhension de la situation de chaque partie. Se concentrer sur les tactiques permettant de gérer les clients, identifier les manœuvres utilisées par ces derniers et comprendre l'importance de rééquilibrer le pouvoir en faveur du commercial pour aboutir à un résultat positif.

Aperçu du programme

1

Introduction à la négociation

- Quel est votre style de négociation ?
- Qu'est-ce que la négociation ?
- Prérequis à la négociation
- Le processus de négociation

2

Préparation

- Le concept de négociation de Harvard
- Analyse des composantes
- Guide de préparation

3

Discussion

- L'importance de la phase de discussion
- Comprendre les positions et intérêts

4

Proposition

- ZOPA (Zone Of Possible Agreement)
- BATNA (Best Alternative To Negotiated Agreement)
- Ordre des concessions
- Signaux pour bouger ou faire une concession
- Comprendre l'équilibre des pouvoirs

5

Négociation

- L'importance de la phase de négociation
- Les tactiques à utiliser
- Les manœuvres utilisées par les acheteurs
- Les impasses

Parcours d'apprentissage

Également disponible avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours



Accueil



Test



Video



Quiz



Points clés à retenir

Introduction à la négociation



Video



Quiz



Points clés à retenir



Guide de préparation

Préparation



Points clés à retenir



Quiz



Video

Proposition



Points clés à retenir



Quiz



Video

Discussion



Video



Quiz



Points clés à retenir

Négociation



Certification du parcours



Grow your people
Grow your business