



MIEUX NEGOCIER POUR MIEUX VENDRE

Objectifs

- Renforcer sa compétence de négociateur par :
 - une meilleure compréhension des enjeux liés à une négociation
 - une compréhension des stratégies et tactiques développées par ses interlocuteurs
 - la capacité à jouer des rôles d'acheteur et de vendeur afin de mieux en saisir leur portée
- Etre capable d'improviser dans des situations inattendues.

Public

Chargés d'affaires, Commerciaux et Technico-commerciaux maîtrisant les étapes d'une négociation et disposant de plusieurs années d'expérience de la vente.

Intervenant

Consultant en entreprise et spécialiste de la fonction commerciale

Méthodes de travail

Echanges, exercices concrets, simulations au caméscope.

Durée / Dates

3 jours à Nantes (21 heures)
 Les 8, 15 et 22 juin 2012
 Ou les 30 novembre – 7 et 14 décembre 2012.

Droits d'inscription

962 €, exonérés de TVA, par participant

PROGRAMME DETAILLE

PRATIQUER LA NEGOCIATION

2 cas seront exploités : 1 cas orienté « services » et 1 cas orienté « produits »

Lors de ces exercices les participants seront :

- Soit vendeur, soit acheteur, selon la journée choisie
- Détenteur d'une stratégie de négociation à exploiter
- Impliqués dans un scénario qui se décomposera de la manière suivante :
 - o Mise en place des équipes
 - o Définition des enjeux par équipe
 - o Simulations enregistrées au caméscope en 2 passages de 15 mn dans des salles séparées
 - o Débriefing sur les négociations.

En prenant appui sur l'expérience vécue « à chaud » et l'expérience « acquise » des participants :

- Analyse et connaissance des étapes de persuasion selon que l'on vende du service (délai, s.a.v., assistance, etc...) ou de la matière (consommables, machines, produits divers)
 - o Connaissance de son marché, identification des caractéristiques clés
 - o Identification de son profil de négociateur
 - o Identification des besoins de son client et du réseau d'influence gravitant autour de l'acheteur
 - o Les techniques d'achat qu'il faut connaître
 - o Définition des enjeux et des objectifs de la vente
- L'écoute active en négociation :
 - o La bonne pratique du questionnement et de l'écoute active
 - o L'utilisation de sa mémoire, entraînement à détecter le dit et le non-dit
 - o Les conditions de réussite, comprendre les besoins de l'entreprise et les différents décideurs
- Les facteurs de succès : intégrer les éléments psychologiques de son interlocuteur (maîtrise de la matrice d'Osgood)
- L'argumentation : les techniques des professionnels de la persuasion : différents types d'argumentaires qui « font mouche », comment les exploiter ? Entraînement à l'expression orale face à plusieurs ou face à un seul interlocuteur
- Etablir des stratégies gagnantes : rappel des grandes stratégies de négociation vécues au cours des simulations. Analyse des enjeux et des rapports de force : utilisation d'une matrice de décision pour positionner une négociation et exploitation des enjeux
- Comment faire bouger à son avantage la négociation ?
- Points essentiels de la réussite d'une négociation.

S'AFFIRMER

Etre assertif. Attitude qui permet :

- D'affronter une tension
- De faire un reproche ou de vivre un reproche
- De rester constructif face à une critique
- De savoir exprimer ses convictions tout en respectant celle des autres
- De négocier dans des relations Adulte-Adulte.

La relation est basée sur le respect mutuel plutôt que sur la sympathie ou l'antipathie

Mises en situation :

Les participants auront à négocier en direct sur des mini scénarii commerciaux afin de développer une plus grande confiance en soi et à comprendre comment on peut modifier certaines tensions lors de négociations difficiles ou qui semblent aller vers une impasse

- Les situations seront vécues en « live », c'est-à-dire que la même situation pourra être vécue plusieurs fois en direct et de façon différente par le même participant afin d'acquérir de la flexibilité
- Ces exercices seront orientés essentiellement vers les étapes de l'acte de vente, afin de mieux orienter les outils vers un développement professionnel.

Les outils à développer face :

- Aux objections : le boomerang, la balance, le référencement, l'exploitation de l'iceberg
- Au prix : le gagnant-gagnant, la poire en 2, le tiers exigeant
- A la conclusion : la méthode Kennedy, la technique Columbo, la « poire pour la soif », « l'appât », « la peau de l'ours »
- Aux litiges : le DESCC, « l'édredon », « l'élastique »

Dans ces situations les participants vivront d'une façon pratique plusieurs façons d'aborder la même situation.

Entraînement devant des situations difficiles (face à des personnes agressives, monopolisant la parole, manipulatrices, passives, évitantes, etc...)

Les 7 critères d'efficacité qui permettent de rendre plus professionnelles nos négociations