



Stratégie de négociation en environnement Industriel

Durée de la formation :
3 Jours + 2

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Aucun
- Public visé**
Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels
- Objectifs et compétences visées**
Développer ses talents personnels de négociateur en face à face. Disposer de la méthodologie et des outils nécessaires pour préparer et mener à bien une négociation difficile. Renforcer sa capacité à s'affirmer face aux pressions des acheteurs. Aborder un entretien de négociation avec sérénité et prendre plaisir à négocier.
- Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : les spécificités de l'environnement Industriel

- Analyser les obligations du contrat d'Achat Traiter et solutionner les litiges relatifs aux données des contrats.
- Pratiquer les achats.
- Différencier les différents contrats que l'acheteur peut être amené à négocier
- Thèmes abordés Le contrat d'achat Le règlement des litiges
- La sous-traitance industrielle vs la sous-traitance juridique
- Les problèmes liés à la propriété industrielle et à la protection des données

Module 2 : Adapter son style de négociation en fonction de l'interlocuteur

Qu'est-ce que la négociation
Les composants de la négociation
Les différents types de négociation
Évaluer les enjeux bilatéraux
Élaborer sa stratégie d'approche

Module 3 : Défendre son offre et verrouiller l'accord

Personnaliser la présentation de l'offre
L'Argumentation
Savoir traiter les Objections
Engager le client et conclure
Pérenniser la relation commerciale

Module 4 : S'affirmer face aux clients difficiles

Contourner les positions de principe
Faire face à l'objection sur le prix
Surmonter les réticences de fond
Rechercher les objectifs réels derrière les objectifs annoncés
Inverser un rapport de forces défavorable
Djouer les pièges des négociateurs

Module 5 : S'entraîner sur des situations concrètes

Négociation en situation Repérer ses atouts, travailler ses points de progrès

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)