

LA NEGOCIATION RAISONNEE

FORMATION SUR-MESURE

LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris 6 ; Saint Gratien (95) ; Dijon ou sur site client

ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

RYTHME

Mini 2 jours
(7h par jour)

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience dans la vente ou les achats ou en gestion de la relation clients (minimum 1 an)

PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur d'entreprise en situation de négociation commerciale

DÉLAIS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Les sessions ont lieu aux dates souhaitées par le client

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Prise de contact téléphonique
- Renseignements & construction du cahier des charges ad hoc
- Convention de formation intra-entreprise formalisée et signée avant démarrage
- Prise de contact de l'école avec les participants pour :
Validation des acquis avant l'entrée en formation (au plus tard 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation).
Le cas échéant, aménagements de l'espace de formation (cas des personnes en situation de handicap notamment)

OBJECTIFS

- Rappeler les grands principes de la négociation entre parties (fournisseurs-vendeurs vs clients-acheteurs) dont le principe de « tension entre l'offre et la demande.
- Réussir ses négociations avec la clientèle ou le vendeur tout en instillant en ces derniers le sentiment « d'un gagnant-gagnant »
- Mettre en application les principes de la négociation raisonnée par des mises en situation
- Réussir une négociation de type « gagnant-gagnant »
- Fidéliser leur clientèle ou leurs fournisseurs
- Renforcer leurs talents commerciaux ou d'acheteurs et de former leurs collaborateurs

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rappel des grands principes de la négociation commerciale en fonction des facteurs de tensions entre l'offre et la demande ; des secteurs du marché, du cycle de ventes, de la personnalité de l'acheteur ou du vendeur.
- Les principes de la négociation raisonnée
- Les étapes de la négociation raisonnée
- Mises en situation de négociation des participants pour éprouver leur maîtrise de la négociation « gagnant-gagnant »

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

- Exposés et exercices d'application
- Cas pratiques
- Échanges d'expériences, mises en situations, conseils et bonnes pratiques de la négociation raisonnée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis avant le début de la formation ; en cours ; et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

LES RÉSULTATS OBTENUS

95,8%

Taux de satisfaction globale des stagiaires en Formation Continue en 2022/2023
(Très Satisfait/ Satisfait)

TARIFS ET FRAIS

Tarifification sur-mesure

CONTACT

Alexandre Barthelemy

Tel : 06 58 71 20 51

E-mail : abarthelemy@ferrandi-paris.fr

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : 20/10/2023

PARIS

FERRANDI Paris
28 rue de l'Abbé Grégoire
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE