

### « Savoir mener une négociation commerciale B to B »

#### Résultats attendus:

- ✓ Développer des pratiques plus précises des techniques de négociation commerciale.
- ✓ Mettre en œuvre une démarche structurée et préparée d'une future négociation B to B.
- ✓ Etre davantage en capacité de s'adapter aux positionnements et postures des acteurs en situation de négociation commerciale.

#### Pré-requis:

Pratiquer des entretiens de négociation commerciale.

#### Programme:

- Les éléments du processus de négociation : **Préparation-Actions-Suivi**.
- Les étapes d'une démarche de négociation efficace.
- Un outil pour construire des relations collaboratives avec l'autre : les **4R**.
- Les stratégies de négociation possibles : selon les situations, personnes et objectifs.
- Des tactiques de négociation : de l'angle Alpha à la grille de Johari, en passant par le plaidoyer ou l'effacement...

#### Modalités:

- Approche individualisée avec Autodiagnostic et Questionnements individuels.
- Des travaux d'analyses croisées seront proposés sur la base des situations de négociation amenées par les participants.
- Apports comportementaux et méthodologiques.

#### Intervenants:

- Expert en Négociation B to B.

**Durée:** Une journée dans nos locaux situés au 1 rue de l'Informatique à Saint Etienne.

**Dates:** Nous vous invitons à consulter les dates des prochaines sessions de formation sur le site [www.synergie-actions.com](http://www.synergie-actions.com) ou de nous contacter par email à l'adresse suivante [contact@synergie-actions.com](mailto:contact@synergie-actions.com).

**Tarif:** 390 € Net de TVA par participant.