

« 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.
- ✓ Être davantage en capacité de s'adapter aux positionnements et postures des acteurs en situation de négociation commerciale.

Prérequis :

Aucun.

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.

Modalités complémentaires :

Nous adaptons nos modalités d'intervention en fonction de vos contraintes et de vos besoins. Ainsi, nous pouvons privilégier :

- **L'intra entreprise** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes, toutes issues de la même entreprise
- **L'inter-entreprises** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes toutes issues d'entreprise différentes, mais réunies autour d'un même thème
- **La formation individualisée en présence et / ou à distance** : notre formation ne concerne qu'une seule personne elle est dispensée en plusieurs séances de quelques heures

Intervenants :

- Expert en Négociation B to B.

Contacts :

- Jean-Louis LEVY ou Aurélie MARAS
- Le Polytech – 1 rue de l'informatique – 42100 SAINT ETIENNE
Tél. : 04 77 93 11 27 - Fax : 04 77 93 11 84
E-Mail : contact@synergie-actions.com

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

Méthodes utilisées : Présentiel ou Distanciel.

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis en début, en cours et en fin de formation (quizz, étude de cas, mise en situation, travaux de groupe, etc.).

Prochaines dates : Nous vous invitons à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@synergie-actions.com.

Date limite d'inscription : 10 jours avant la date de démarrage de la formation.

Nombre de participants : maximum 15 stagiaires.

Tarifs : 390 € par jour net de TVA par participant en tarif inter entreprise. Ou en moyenne 1200 € par jour net de TVA en intra entreprise.

Accessibilité : l'ensemble de nos formations peut être accessible à tout public. N'hésitez pas à nous contacter/informer pour toute particularité pour que nous puissions répondre au mieux à vos besoins.



Programme actualisé en février
2025