

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

MSC05



STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise

PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

PUBLIC

Tout public

TARIF

840 €

CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

Le stage permet d'accéder à la Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une négociation commerciale" recensé à l'inventaire des certifications et habilitations de la CNCP (Commission Nationale de la Certification Professionnelle) à condition d'avoir suivi la formation MSC04.

Eligible au CPF

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

2024

Besançon	1 ^{re} Session : 06/06 et 18/06 2 ^e Session : 12/11 et 18/11
Lons-le-Saunier	1 ^{re} Session : 06/06 et 18/06 2 ^e Session : 12/11 et 18/11

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Maîtriser toutes les étapes d'une négociation (de la préparation au suivi).
Adapter les outils et la stratégie de négociation en fonction du contexte et des enjeux.
Savoir gérer ses émotions en situation de négociation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Mener des négociations à fort enjeu
Dégager des marges de manœuvre
Préserver ses marges financières
Développer sa force de conviction
Appliquer une démarche qualité à la négociation commerciale

PROGRAMME

Préparer sa négociation et faire face à la pression concurrentielle

Dégager des opportunités à partir de son environnement
Identifier ses points forts et ses points faibles
Définir le champ de négociation

Ne pas se laisser enfermer dans une voie sans issue

Identifier les circuits de décision
Repérer les jeux de pouvoir
Accéder au cadre de référence du client

Gérer son émotivité pour sortir des situations bloquées

Se donner le pouvoir et le droit de se vendre à profit

Valoriser ses propositions et créer une dynamique de négociation
Mesurer les effets des remises sur les marges
Déjouer les pièges

Mener des négociations à valeur ajoutée : solutions sur mesure, partenariat, accords durables...

Créer des solutions sur mesure
Mettre en place un partenariat
Bâtir un accord durable

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe
Echanges d'expériences
Apports théoriques
Présentation dynamique et ludique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

PARTENAIRES

Certificat de Compétences
en Entreprise




Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu