

PROGRAMME
NÉGOCIATION COMMERCIALE, LES FONDAMENTAUX
(Présentiel)

ANIME PAR :



M. Belkacem SETTOUTI

Belkacem Settouti, 15 ans d'expérience au poste de Directeur commercial et dans la formation, il dynamise les entreprises en animant des formations visant à développer les compétences grâce à l'outil du théâtre d'improvisation appliqué. Domaines d'intervention : Leadership, Prise de parole, Négociation, Animation de réunion, Gestion des conflits.

PUBLIC :

Débutant ou novice en situation de vendre un produit/service, de défendre un projet, ou tous types d'interactions impliquant une transaction.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 - 12

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Négocier efficacement en alliant stratégie et posture

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Préparer sa négociation

Maîtriser les différentes étapes nécessaires à la construction de l'offre et de la présentation

Transformer son expertise métier en valeur ajoutée pour le client

Développer sa confiance en soi pour argumenter avec conviction

Développer son écoute

Identifier et maîtriser les étapes importantes de la négociation

Gérer les objections et défendre son offre

PRÉREQUIS :

Etre en situation de vendre un produit/service, de défendre un projet, ou tous types d'interactions impliquant une transaction.

CONTENU DU PROGRAMME :

Développer une procédure d'analyse de retour d'expérience pour monter en compétence après chaque négociation

Sortir de sa posture d'expert pour « toucher » le client

Adapter une posture flexible et réactive pour faire avancer la négociation et créer une dynamique de partenariat

Identifier le facteur différenciant de son offre

Créer et répéter son « pitch »

Hiérarchiser les priorités et déterminer des objectifs précis

Apprendre à connecter avec l'autre

Diriger avec tact les échanges difficiles

Gérer sa posture pour être impactant

Gérer la conclusion d'une négociation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !



Belkacem SETTOUTI
06 37 50 20 55
b.settouti@kolinkis.com

Grâce à des exercices pratiques et impliquant issus du théâtre d'improvisation, vous allez développer une toute nouvelle approche de la négociation pour conclure de meilleurs accords. Le développement des compétences par l'expérimentation et la mise en situation est rapide et s'ancre durablement.

Afin favoriser la mise en confiance et la prise de risque, on utilise :

Des exercices d'échauffement « brise-glace ».

Des exercices collaboratifs « team-building » favorisant la cohésion de groupe et la mise en confiance.

Des exercices travaillant la notion de statuts (posture psychologique) pour développer sa flexibilité relationnelle.

Des mises en situation face à un auditoire

Moyens et supports pédagogiques : Support de formation fourni aux stagiaires recensant les éléments théoriques et pratiques de la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

Evaluations par des tests oraux et des mises en situation avec appui sur une grille d'évaluation des compétences

DURÉE : 2 dates - 14 heures

LIEUX DES SESSIONS :

CANOPIA, 10 Avenue des Canuts, 69120 VAULX EN VELIN

Sur toute la France

ACCESSIBILITE :

Cette formation est ouvert à tous. Nous nous adaptons.

Personne en situation de handicap : Merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :

Intra : Nous consulter

Inter : 800,00 € par participant

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !