

Savoir négocier en toutes circonstances (2 jours)

Contrairement aux idées reçues, beaucoup de commerciaux en B2B ont naturellement du mal à négocier de façon efficace. L'affectivité ou la peur de perdre une commande ou un client influencent fortement leur capacité à résister à la pression.

Les objectifs de cette formation sont de **leur donner une boîte à outils** dans laquelle ils trouveront toutes les réponses pour préparer et mener de façon efficace n'importe quel type de négociation.

Objectifs

- Disposer d'une boîte à outils (méthodes, réflexes) permettant de mieux préparer et de mieux conduire tous les types de négociations possibles pour des meilleurs résultats
- Savoir fidéliser un client par la recherche d'un accord gagnant-gagnant en toute circonstance ou comment sortir des techniques traditionnelles de négociation

Pour qui ?

- Toute personne (commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires, manager, ...) amenée par sa fonction à devoir négocier des prix, des délais, des avenants, des compromis, des clauses et désirant renforcer son aisance dans cette activité.
- Toute personne expérimentée dans les techniques traditionnelles de négociation, à la recherche de nouvelles approches privilégiant l'accord gagnant – gagnant au conflit et au rapport de force.

Bénéfices

- Développer son autonomie et son efficacité dans la négociation
- Fidéliser les clients, développer des ventes récurrentes et se différencier des concurrents en sachant trouver des accords gagnants pour chaque partie
- Limiter le risque de signer des accords défavorables et améliorer la marge sur les ventes

Les plus

- Apport d'une méthode permettant d'établir, de façon objective, les forces et faiblesses de chaque partie dans une négociation
- Apport d'une méthode de négociation totalement différente, non pas basée sur un échange de positions, mais sur la volonté de trouver un accord gagnant-gagnant avec le client
- Test individuel permettant à chacun de savoir quel type de négociateur il est
- Savoir préparer et conduire une négociation efficacement, même sans être un négociateur « né »
- Chaque participant travaille, durant la formation, sur une ou deux de ses négociations à venir ou passées
- Un travail préparatoire en amont de la formation réalisé par le consultant et chaque stagiaire pour construire des mises en situation dans l'environnement de chacun
- 90% du temps consacré à la réflexion, au partage d'expérience, aux exercices et aux jeux de rôle pour faciliter l'acquisition des outils et méthodes enseignés au cours du séminaire
- Un nombre restreint de stagiaires par session (6 à 8 personnes)

Savoir négocier en toutes circonstances : programme

- **Qu'entendons-nous par négociation ?**
- **Les règles élémentaires de la négociation**
 - Les 6 règles d'or de la négociation
 - Les conséquences d'une remise
 - Savoir identifier des accords partiels
 - Favoriser la prise de décision finale
- **Découvrir les techniques traditionnelles de négociation et les pièges des acheteurs**
 - Les principales techniques de négociation
 - Les pièges classiques des acheteurs
 - Les bonnes réactions à avoir
 - Pourquoi sommes-nous vulnérables ?
- **Quel type de négociateur je suis (test) ?**
 - Quel est mon comportement naturel en phase de négociation ? Quel profil de négociateur je suis ?
 - Les avantages et inconvénients de chaque profil.
 - Capitaliser sur mes points forts. Définir les solutions à mettre en œuvre pour minimiser mes points faibles
- **Comment sécuriser une négociation ou la méthode MESORE**
 - Les limites des techniques traditionnelles de négociation
 - Avant toute négociation, savoir évaluer le rapport de force : la méthode MESORE et les 6 curseurs du pouvoir
 - Comment sécuriser la réussite d'une négociation avec la méthode MESORE et inverser le rapport de force
- **Savoir conclure un accord gagnant – gagnant ou dépasser les concepts traditionnels de la négociation**
 - Qu'est-ce qu'un accord gagnant – gagnant ?
 - Introduction à la négociation raisonnée
 - La méthode H.I.S.C. de la négociation raisonnée
 - La négociation raisonnée face à la mauvaise foi