

Défendre ses prix et ses marges

FAIRE LE POINT SUR SES APTITUDES

Tester sa communication
Valider la pertinence de la découverte de la problématique du client
Savoir repérer les structures cérébrales de son interlocuteur
Tester et développer son assertivité

PRÉPARER SA STRATEGIE DE NEGOCIATION

Analyser les rapports de force client / fournisseur
Utiliser une matrice de positionnement par rapport à la concurrence
Déterminer le groupe de décision chez le client

MAÎTRISER LES REGLES D'OR DE LA DEFENSE DES MARGES

Optimiser le démarrage de la négociation
Organiser ses lignes de défense
Préparer des matrices de contrepartie et concession
Être percutant dans la négociation
Savoir conclure
Déjouer les pièges des acheteurs
Sortir des situations de blocage

OBJECTIFS

Préparer ses entretiens
Développer ses aptitudes
Faire face aux acheteurs
Amener le client à la signature avec la meilleure marge

PRÉ-REQUIS

Être en situation de vente

PUBLIC

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, toute personne amenée à négocier

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement
Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction
Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence
Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...