



PROGRAMME DE FORMATION « Mener des négociations commerciales » 2024

Public visé	Créateurs et dirigeants d'entreprises
Prérequis	Aucun
Modalités & délais d'accès	Intra-entreprise, en présentiel et/ou à distance (classe virtuelle) Après analyse du besoin, délais d'accès sous 1 mois
Durée	7 jours
Tarif	2 450,00€ HT soit 2 940,00€TTC
Évaluation & suivi	Analyse du besoin et suivi Feuilles de présence Évaluation du formateur Auto-évaluation des stagiaires avant et après Certificat de réalisation Questionnaire de satisfaction

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PAR-DESSUS L'MARKET est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez **Ariane TRESELER**, afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles au **06 23 62 01 13**.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de la négociation commerciale
- Savoir préparer efficacement une négociation
- Techniques de Communication en Négociation
- Psychologie de la Négociation
- Stratégies et Tactiques de Négociation
- Gestion des Conflits et Impasses en Négociation
- Clôture de la Négociation et Suivi

Méthodes mobilisées

L'action de formation professionnelle est dispensée grâce à la mise en œuvre d'un processus pédagogique consistant à alterner les exposées théoriques et pratiques concourant au transfert des connaissances dans le respect de l'action de formation.

Chaque stagiaire se voit remettre un support pédagogique lui permettant de suivre le déroulement des séquences de formation tout en conservant un support matériel.

Le formateur utilise un vidéoprojecteur pour faciliter la présentation du contenu pédagogique de la formation.



Contenu de la formation

- Séquence 1 : Construire les bases de son discours commercial
- Séquence 2 : La Préparation à la négociation
- Séquence 3 : Maîtriser les techniques de communication efficace
- Séquence 4 : Comprendre les aspects psychologiques influençant la négociation
- Séquence 5 : Identifier et appliquer différentes stratégies de négociation.
- Séquence 6 : Savoir gérer les conflits et les impasses
- Séquence 7 : Conclure une négociation et assurer un suivi efficace