Hékasta
Formation - Coaching - Conseil en RH

# Négocier avec habileté et performance

**À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :**

- Établir sa stratégie commerciale et réaliser un plan de compte
- Préparer sa négociation : objectifs et contreparties adaptées à la situation
- Structurer ses propositions selon la logique argument-objection
- Mener avec succès la négociation
- Comprendre les objectifs, les attitudes/comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter
- S'approprier les notions financières pour négocier à haut niveau
- Conclure et développer une vision prospective de l'approche grands comptes
- Formaliser et verrouiller l'accord
- Définir un plan d'action de suivi

**Pour qui ?**

Tous commerciaux désireux de développer une expertise en négociation

**Prérequis**

Avoir une expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les entretiens de vente

**Profil consultant animateur(s)**

Expert en formation commerciale

**Durée de l'atelier formation**

2 jours soit 14 heures - Formation présentielle en salle
**Programme de formation**

- Les enjeux d'une stratégie commerciale adaptée à sa clientèle : Le CAPI
- Le plan d'affaires : Matrice ABC
- Le SWOT
- Les étapes clefs de la préparation d'une négociation
- Les éléments clefs d'une proposition commerciale attractive
- Le traitement des objections
- Les 3 C – Compromis – Concessions – Contrepartie

- Les profils de personnalité en lien avec une négociation réussie
- Les différentes tactiques de négociation adaptées au contexte
- Le verrouillage d’une négociation avec le plan d’actions et le suivi

**Évaluation des acquis**

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d’une attestation de formation

**Ludo- pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »**

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe

Support de formation projeté sur vidéo projecteur

**Outils**

Guide de préparation d’une négociation - CAPI - 3 C- Etapes du cycle d’achats – Profil de négociateur