

PROGRAMME DE LA FORMATION

« *DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES : TECHNIQUES DE NEGOCIATION* »

PUBLIC VISE

Responsables Commerciaux, Chefs d'Agence, Responsables de Location et toute personne concernée par la conduite de négociations commerciales.

PRE REQUIS : Aucun

OBJECTIFS

Etre capable de se préparer aux prochaines négociations en intégrant un discours de crédibilité dans les argumentations via une meilleure compréhension des objectifs et des contraintes des acheteurs ; puis en s'entraînant pour acquérir des réflexes et ainsi renforcer l'efficacité de la démarche de défense du prix et de la marge face aux exigences des clients.

DUREE : 2 jours (14 heures)

METHODE PEDAGOGIQUE

Animation avec paper-board et diaporama

- Exposés théoriques,
- Apports méthodologiques
- Mises en situation
- Jeux de négociation
- Débriefings partagés, échanges ...

MOYENS PEDAGOGIQUES

Les éléments abordés sont des outils pour mieux appréhender la complexité du management, de la communication et de la relation commerciale, pour développer ses compétences relationnelles, des outils pratiques pour traiter les objections, pour motiver et impliquer son équipe, afin d'être capable de prendre conscience et de savoir comment évoluer.

MODALITÉS D'EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

- Questionnaire en amont de la formation permettant d'identifier si la formation répond aux attentes des stagiaires
- Quizz de début et fin de formation permettant d'identifier l'atteinte des objectifs
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires : bilan à chaud par tour de table et questionnaire de satisfaction écrit.
- Remise du support de formation

TYPE DE FORMATION : La formation se déroule en présentiel / en intra / au besoin en distanciel

NOMBRE DE STAGIAIRES : entre 4 à 8 personnes maximum

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

LES COMPOSANTES DE LA NÉGOCIATION

- Différences entre vendre et négocier
 - Négocier sur des intérêts et non des positions
 - Composantes de la réussite d'une négociation
- Principe de base : le jeu du Gagnant - Gagnant

LES PRINCIPES GENERAUX

- Analyser le contexte, la situation, les enjeux
- Savoir se présenter et présenter son entreprise
- Définir la stratégie de négociation : objectifs, limites...

ASSEOIR SA CREDIBILITÉ

- L'ascendant personnel
- La légitimité
- La maîtrise du processus commercial
- Les profils d'acheteurs, leurs motivations.

DEMONTRER SA VALEUR AJOUTÉE

- Structurer nos propositions en réponse aux besoins exprimés
- Les formes d'objections et les méthodes de traitement

DEFENDRE SES PRIX

- Présentation du prix - la méthode dite du « sandwich »
- Les objectifs de défense de son prix
- Les tactiques d'acheteurs

NEGOCIER PAS A PAS

- Prendre un accord sur la volonté d'aboutir
- Préparation formelle de la négociation, les concessions possibles
- Règles à respecter, erreurs à éviter

CONCLURE ET CONSOLIDER LA RELATION COMMERCIALE

ETUDES DE CAS

- Jour 1 : Cas hors contexte « métier » pour se concentrer sur la démarche de négociation
- Jour 2 : Cas personnalisés aux métiers des adhérents du DLR

SANCTIONS ET VALIDATION DE LA FORMATION

En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation accompagnée d'un certificat de réalisation. Formation non diplômante.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour les sessions en « présentielle » inter-entreprises, la SEDL formation met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Pour les sessions en « présentielle » organisée en « intra », l'entreprise met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Dans le cas contraire, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions adapter la formation.

Contact Référent Handicap SEDL : Laure TEVI / l.tevi@dlr.fr

FORMATEUR

Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.

DELAI D'INSCRIPTION : Au plus tard 15 jours avant la session

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Une formation sur-mesure pour votre profession à partir d'une analyse détaillée des pratiques

Renseignements & inscriptions
Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr



BULLETIN D'INSCRIPTION

« DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES : TECHNIQUES DE NEGOCIATION »

Entreprise : _____

Entreprise (à facturer) : _____

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Tél : _____ email (stagiaire) : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mardi 7 & mercredi 8 juin 2022	NOISY LE GRAND	- -	- -
mardi 18 & mercredi 19 oct. 2022	NOISY LE GRAND	- -	- -

Inscription possible au plus tard 15 jours avant la date de la session

Le bon déroulement de cette formation est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Coût de la formation (2 jours) : (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

Adhérents DLR, ACIM, SPMDG, UFL :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 080,00 € TTC** (900,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 026,00 € TTC** (855,00 € HT)

Non adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : **1 320,00 € TTC** (1 100,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 254,00 € TTC** (1 045,00 € HT)

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de cette session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Accessibilité :

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Merci de nous contacter si besoin – Laure TEVI – Tél. : 01 49 89 32 36 – l.tevi@dlr.fr

Empêchement d'un participant :

Un stagiaire s'inscrit pour les 2 jours, la formation ne pouvant se fractionner.

Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation).

Cachet de l'entreprise et signature

