



- Durée conseillée : 2 jours
- Disponible en inter et intra entreprise
- Référence : FSADN02

Introduction :

Dans la vente de services ou la vente de produits, la négociation peut intervenir à chaque étape d'une relation commerciale. Comment s'assurer de négocier efficacement ? Comment développer sa capacité à tirer parti de chaque situation ? Certains disent que la négociation commerciale est un art, mais il y a surtout des techniques qui restent accessibles.

Ce programme de formation en négociation commerciale vous permettra de maîtriser les techniques de négociation pour bien et surtout mieux négocier. Le programme de ce stage, basé sur une approche immersive et interactive, immergera les stagiaires pour faire le point sur les qualités/défauts de leurs techniques commerciales.

Points à élaborer :

- Négociation commerciale
- Perfectionnement en techniques de négociation
- Psychologie de la négociation
- Négociation en situations difficiles
- Négociation dans les marchés publics

Public cible :

- Gestionnaire
- Cadre
- Chef de projet
- Manager
- Responsable commercial
- Directeur Commercial