



Email: info@smartfuture.tn



Téléphone : (+216) 70 100 500

Les techniques de négociation

2023

2 jours

+ 20 ANNÉES
d'expériences
à votre service

Smartfuture

FORMATION



Smartfuture

Business | Education | Training | Solutions



www.smartfuture.tn

[@](#) [f](#) [v](#) [in](#) / smartfuture.official

Adresse : 47 Av. Mouaouia IBN ABI SOFIANE, EL MENZAH VI, 2091 ARIANA, TUNISIE

Durée:

2 jours

Formations dirigées par un instructeur

Objectif

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer comme il le faut à la négociation
- Associer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie
- Construire son argumentation, aiguïser ses arguments et ajuster son comportement en cours de négociation

Profil population cible

- Managers
- Cadres
- Chefs de projet
- Gestionnaires

Examen de certification

N/A

Prérequis :

Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la formation les techniques de négociation



PROGRAMME



Plan du cours

Module 1

Accomplir une négociation commerciale efficace

- Comprendre ses qualités et ses défauts
- Préciser des buts et être réaliste face aux obstacles
- Maîtriser la conviction ou la vente des idées
- Cibler ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

Module 2

Entraîner sa négociation commerciale

- Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs
- Fixer un objectif de négociation en ayant une stratégie déterminée
- Cataloguer ses arguments et définir sa marge de manœuvre
- Anticiper les moments forts de la négociation
- Connaître les quatre étapes de la préparation
 - Diagnostiquer le contexte de l'entretien
 - Savoir se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
 - Mettre en place une stratégie
 - L'organisation de son entretien

PROGRAMME



Module 3

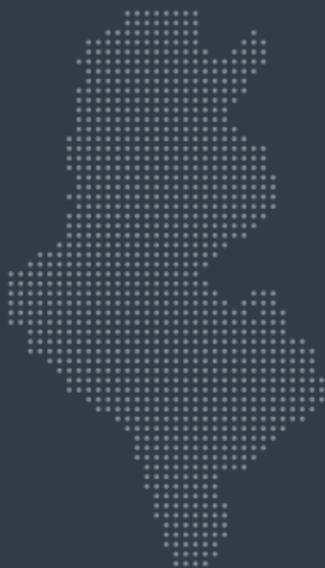
Maîtriser les stratégies de négociation commerciale :

- Adapter les techniques fondamentales de la négociation commerciale
- Analyser la négociation
- Travailler sur les objections et savoir sortir des blocages
- Maîtriser les techniques de déstabilisation
- Enuméré des astuces pour devenir un bon négociateur
- Savoir appliquer les techniques de conviction et le principe de la négociation gagnant-gagnant

PROGRAMME



Smartfuture



Make it
happen...



« we do it with quality »

    /smartfuture.official