

# Formation Négociation commerciale

Avec votre formation « Négociation commerciale », apprenez les meilleures techniques de vente et travaillez votre posture face à vos leads !



## Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Apprendre à adapter leur communication et leur posture face à leur interlocuteur

Se fixer des objectifs et mettre en place leur stratégie

Anticiper les écueils et savoir rebondir

## Le programme de la formation :

### 01 De la vente à la négo

- Découvrez votre profil de négociateur et adaptez votre formation en fonction de votre profil
- Apprenez le paradoxe de la négociation
- Familiarisez-vous avec les objectifs de la négociation commerciale

### 02 La com' du négociateur

- Adaptez votre communication à votre interlocuteur
- Assimilez les deux postures essentielles de tout bon négociateur
- Apprenez à « parler positif » en toutes circonstances et testez-vous avec des mises en pratique

### 03 Préparation rationnelle

- Formulez clairement vos objectifs SMART
- Un outil pour ne rien oublier : le poste de commande qui sera votre tableau de bord tout au long de la négociation commerciale
- Challengez vos collègues lors d'un quiz battle

### 04 Préparation relationnelle

- Apprenez à mettre en place les différentes stratégies comportementales
- Maîtrisez la technique du T.O.Q.

### 05 Négo in the R

- Découvrez la méthode « Négo in the R » : le pilotage en 4 étapes

### 06 R1 : relation

- Apprenez à instaurer une relation dès l'accueil et le démarrage de la négociation
- Travaillez votre posture relationnelle avec une mise en application concrète

### 07 R2 : résistance

- Préparez-vous à la phase de résistance en trois étapes : arguments, silence, questions

### 08 R3 : réciprocité

- Comprenez les étapes pour avancer vers un accord tout en faisant attention aux écueils

### 09 R4 : reformulation

- Apprenez l'art de la reformulation pour éviter les malentendus

### 10 Challenge final

- Validez votre formation en remportant le challenge et recevez votre certificat par mail

#### Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning
- Présentiel

#### Les formats disponibles



#### La durée

75 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

#### Langue



