



Formation « Les négociations commerciales complexes »

Définition de l'action :

- Cette formation à la négociation permet aux négociateurs d'appréhender toutes les facettes des négociations complexes : stratégies, tactiques, comportements gagnants.

Objectifs :

- Construire sa stratégie et sa tactique en négociation commerciale complexe.
- Mener ses négociations en combinant souplesse et fermeté.
- Résister à la pression des négociations à fort enjeu.

Profil :

Négociateur confirmé : ingénieur commercial, responsable comptes clés, responsable Grands Comptes, chef de projet, responsable et directeur commercial.

Pré requis : Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale.

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT /Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situations pratiques à partir d'études de cas
- Travaux réalisés en animation de groupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Groupe : 12 personnes

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Dates et lieux : A définir

Formatrice : Elodie TAMBORINI

Contact : elodie@gtformations.com

Tarif : Consulter notre site internet www.gtformations.com

www.gtformations.com
elodie@gtformations.com