



Formation « Les négociations commerciales niveau 1 »

Définition de l'action : Cette formation à la négociation commerciale propose une approche unique et met à votre disposition toutes les conditions pour devenir un négociateur efficace et plus serein. Elle aborde tant la partie méthodes de la négociation commerciale que la dimension comportementale et vous apporte les réflexes et techniques pour résister à la pression croissante de vos clients.

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 :

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions.

Entreprise qui souhaite offrir à ses commerciaux des techniques de négociation pour augmenter la rentabilité de ses ventes.

Pré requis : La maîtrise des techniques de vente, ou bien le suivi préalable du stage "Techniques de vente - Niveau 1" vous permettra de mieux profiter des apports de ce stage.

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 : 10 personnes maximum

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

Groupe : 12 personnes