



Formation « Les négociations commerciales niveau 2 »

Définition de l'action : Cette formation de perfectionnement à la négociation, par son format centré sur la pratique et l'entraînement, permet aux commerciaux d'acquérir les outils et réflexes pour repérer, se préparer et mener efficacement ses négociations dans les contextes plus complexes - interlocuteurs multiples, rapport de forces déséquilibré - et à fort enjeu.

Objectifs :

- Aborder avec confiance les négociations à enjeu.
- Mettre en œuvre sa tactique de négociation.
- Sortir du rapport de forces.
- Garder le cap face à des négociateurs difficiles.

Profil :

- Commercial expérimenté souhaitant perfectionner son approche de la négociation.
- Responsable comptes clés régional, national.
- Responsable Grands Comptes.

Pré requis : Avoir une bonne pratique de la négociation.

La formation "Négociation commerciale - niveau 1 " est un bon préalable.

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