www.formation.cci21.fr

PROGRAMME
Développer sa capacité de négociation

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER ENTREPRISE

Public

Toute personne dans une force de vente ayant à gérer une activité de gestion et de développement de clientèle

Toute personne ayant un poste lié au commercial et à la vente.

Objectifs

- Apprendre à mieux se connaître pour identifier ses ressources et ses points d'amélioration en tant que négociateur
- Maîtriser les processus de communication pour gagner en efficacité dans une situation de négociation
- Acquérir une méthode permettant de gérer les conflits dans une situation de négociation

Organisation de la formation

- **Durée :** 2 jours soit 14 heures
- **Dates :** 3 & 9 novembre 2016
- **Coût :** 350€/ jour/personne en Inter Entreprise
- **Déroulement pédagogique :**
  - Apports théoriques sur chacun des thèmes abordés.
  - Alternance d'exposés, d'échanges avec les participants et exercices pédagogiques
  - Trainings vidéoscopés sur différentes thématiques
- **Lieu :** CCI FORMATION Côte-d'Or
  2, avenue de Marbotte
  21000 Dijon

Programme

- **Introduction :**
  - Vendre et négocier
  - Identification des situations de négociation complexes pour les participants et analyse des émotions induites
  - Un préalable à la réussite d'une négociation : la connaissance de soi et des autres
- **Les fondamentaux de la communication interpersonnelle appliqués à la négociation**
  - Les différents paramètres de la communication
  - Le langage verbal et non verbal
  - L'importance de l'écoute active
  - L'acceptation
- **La connaissance de soi et des autres :**
  - Quel négociateur êtes – vous ?
  - L'équilibre des quatre attitudes
- **Les outils à disposition du négociateur pour appréhender et gérer une situation de négociation :**
  - Introduction à la PNL, AT, Process.com, méthode HERRMANN
  - Prendre en compte le profil psychologique de son interlocuteur pour mieux négocier
- **Les stratégies dominantes de négociation**
- **La gestion des situations difficiles**
  - Les cinq obstacles majeurs dans la négociation
  - Les 6 étapes d'une négociation tendue
  - La méthode DESC, un outil efficace de gestion des conflits

Pré requis : avoir suivi le module « Gagner en efficacité commerciale » ou avoir une première expérience professionnelle dans les métiers de la vente.

Contact
CCI Formation Côte-d'Or
03 80 65 91 70

un service CCI CÔTE-D'OR
afaq ISO 9001 Qualité
papiers Avec Ecofolio tous les papiers se recyclent.