FORMATION COURTE

MARKETING INDUSTRIEL...

RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

inter/intra entreprise

Dates : consulter le calendrier
Durée : 2 jours : 14 heures
Lieu : Paris - Compiègne
Tarif : consulter le calendrier
Prérequis : aucun
Référence produit : INDUS03

LES POINTS FORTS

- Nombreux exemples tirés de situations réelles
- Étude de cas concrets
- Échanges entre participants

EN SAVOIR +
www.utc.fr
→ Formation continue et VAE

Ce module s'adresse à des cadres impliqués dans des négociations commerciales avec des clients ou fournisseurs. Cette formation se focalise sur les fondamentaux, les méthodes et outils permettant à ces cadres d'atteindre leurs objectifs et de construire des relations commerciales durables.

Objectifs

- Découvrir les mécanismes d'une négociation commerciale ;
- Comprendre l'environnement de la négociation ;
- Expérimenter les différents modes et tactiques de négociation.

Public

Cadres expérimentés aspirant à des fonctions de management commercial (directeur d'activité, directeur de filiale...) ou créateurs d'entreprises souhaitant disposer d'outils d'aide au développement commercial.

Modalités pédagogiques

Études de cas réels ; alternance des présentations et des échanges entre participants sur leurs propres connaissances/expériences.

Modalités d'évaluation

Évaluation formative.

Programme

Découvrir la négociation commerciale

- Comprendre les différents modes de négociation ;
- Faire le lien entre les objectifs d'une négociation commerciale et les contraintes de l'entreprise ;
- Utiliser les concepts clés : BATNA, Prix plancher, ZOPA, Création de valeur par des échanges.

Comprendre les mécanismes d'une bonne négociation commerciale

- Savoir identifier ses interlocuteurs ;
- Faire le lien entre la tactique et le mode de négociation ;
- Analyser les barrières et les pièges.

Expérimenter les démarches de négociation

- Appliquer les concepts clés ;
- Savoir conclure un accord.

Contact
Tél : 03 44 23 49 19
fc@utc.fr

Intervenants

Nos intervenants sont issus des secteurs économiques publics, privés, académiques et professionnels. Ils comptent généralement plus de 10 ans d'expérience professionnelle dans leur domaine d'expertise.