

# NEGOCIER GAGNANT



## Publics

- Gestionnaires de clientèle
- Directeurs d'agence
- Animateurs commerciaux, responsables de marchés de marketing



## Professionnels



Durée : 2 journées



## Objectifs de la formation

- 1 Maîtriser une méthode simple et rigoureuse pour préparer et conduire toutes ses négociations
- 2 Développer des comportements nouveaux ; attitudes de négociateur
- 3 Négocier des accords « profitables » et concrétiser ainsi « plus et aux meilleures conditions ».



## Pré-requis

- Etre en poste, en relation avec des clients ; pas de pré requis particuliers



## Eléments du programme

### NEGOCIER GAGNANT

#### LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

- **S'adapter aux nouvelles exigences et attentes du consommateur bancaire**
  - Typologie des clients bancaires
  - Evolution des comportements des clients bancaires
- **Les impacts économiques de la fonction commerciale**
  - Les conséquences financières des remises accordées aux clients

#### UNE METHODE POUR NEGOCIER EFFICACEMENT

- **Préparer efficacement sa négociation**
  - Hiérarchiser les enjeux, préparer ses entretiens
  - Fixer ses objectifs de négociation
  - Déterminer un niveau d'exigence initial élevé
- **Communiquer gagnant**
  - Enrichir le rapport
  - Cristalliser la relation de confiance
- **Vendre son prix et ses conditions**
  - Présenter son prix et ses conditions financières
  - Obtenir une contrepartie à toute concession
  - Rétablir le rapport de force ; la minute de pouvoir du vendeur
- **Conclure des ventes profitables**

#### REUSSIR SA NEGOCIATION DANS LES SITUATIONS LES PLUS DIFFICILES

- Les techniques utilisées par les acheteurs pour faire baisser les prix
- Apprendre à traiter ces techniques par des réflexes d'assertivité
- Apprendre à dire non

#### LES TECHNIQUES D'ACCOMPAGNEMENT DES COLLABORATEURS (MANAGERS)