




Programme de la formation

Négocier les ventes en B2B

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  Sur devis

Description courte

A l'issue de la formation, vous serez capable de négocier efficacement des ventes entre professionnels dans l'intérêt de votre entreprise.

Profil des participants

Toute personne en position de négocier une vente dans un contexte professionnel à professionnel.
6 personnes maximum.

Prérequis

Avoir suivi le module "Relation Client" et le module "Points clefs d'une vente B2B".

Objectifs

Être capable de :

- Déterminer les marges de manoeuvre et les points non négociables
- Mener une négociation efficace et pragmatique
- Savoir terminer une négociation

Contenu

- Préparation d'une négociation
- Règles et Principes de négociation
- Traitement des objections
- Stratégies de négociation
- Négocier à plusieurs : intérêt du jeu de rôle en négociation

Pédagogie et organisation

Méthode pédagogique : échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants mise en situation, étude de cas...), apports théoriques, jeux.

Moyens et outils : diaporama, vidéos, support stagiaire.

Toutes nos prestations peuvent être réalisées entièrement en **Français, Anglais, Allemand** ou **Espagnol**.

Mode de validation

Quiz donnant lieu à la remise d'une attestation individuelle de réussite si 75% de bonnes réponses.

Remise d'une attestation individuelle de présence si 100% de présence durant toute la formation.
