

MENEZ vos NEGOCIATIONS avec ASSURANCE

PUBLIC Commercial, Grands Comptes.

OBJECTIFS Comprendre le processus de négociation. Adapter son style de négociation selon le contexte et la connaissance du client.
Prendre confiance grâce aux exercices pratiques et opérationnels

DURÉE 2 jours

PROGRAMME

Anticipez pour mieux négocier

Quel est votre style spontané de négociateur ?

Identifier les 4 grands types de négociateurs et comment procéder avec eux,

Déterminez un niveau d'exigence initiale élevée

Définir des objectifs plancher précis

Déceler les motivations de l'acheteur et s'en servir,

Adapter les 3 tactiques d'annonce de prix selon votre client

Contrez les premières attaques

Toujours répondre par un argument

Traiter l'objection

Répondre à l'objection : c'est cher

Obtenez des contreparties & limitez vos concessions

Les 4 règles d'or pour obtenir une contrepartie.

Que demander en échange de vos concessions

Les erreurs à éviter et les tactiques les plus performantes.

Ne jamais considérer la demande initiale de votre client comme une base de discussion.

Déclenchez la conclusion !

Utiliser les méthodes de pré fermeture

Prendre l'initiative de la conclusion,

Le closing

Infléchissez le rapport de force acheteur-vendeur

Les 7 facteurs stratégiques de pouvoir

Utiliser et optimiser ce pouvoir

Rééquilibrer un rapport de force défavorable

DYADE FORMATION

Enregistré auprès de la Préfecture de La Réunion sous le N° 98970322997

N° de SIRET : 501 704 787 00016 / code APE : 8559 A

81 Av de la Croix du Sud 97434 SAINT-GILLES

Tel : 06 92 85 70 96 - @ www.dyade-formation.fr



Organisme de Formation
www.dyade-formation.fr

Déjouez les pièges et astuces des négociateurs

DYADE FORMATION

Enregistré auprès de la Préfecture de La Réunion sous le N° 98970322997
N° de SIRET : 501 704 787 00016 / code APE : 8559 A
81 Av de la Croix du Sud 97434 SAINT-GILLES
Tel : 06 92 85 70 96 - @ www.dyade-formation.fr