

Négociez avec vos fournisseurs et prestataires 1 jour

Objectif général

En une journée, renforcez vos qualités relationnelles pour faciliter la conclusion de vos accords commerciaux. Appropriiez-vous les techniques d'écoute, de reformulation et d'argumentation et gagnez en assurance dans la conduite de vos négociations.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié.

Durée

7 heures.

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise

Plages horaires

De 08h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Réussir une négociation

▮ Développer ses capacités de négociateur et gagner en assurance.

Matin

- L'identification de ses qualités relationnelles.
- La structuration du dialogue et les techniques de recueil des données.
- L'argumentation.

Après-midi

- L'écoute et le traitement des objections.
- Les techniques de reformulation, de recentrage, de persuasion.
- La conclusion d'une négociation.

Moyens et encadrements pédagogiques

- ⑩ Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- ⑩ Animation par des consultants experts dans le domaine.
- ⑩ Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- ⑩ Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>