

« DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES : TECHNIQUES DE NEGOCIATION »

OBJECTIFS

Le but de ce stage est de se préparer aux prochaines négociations en intégrant un discours de crédibilité dans les argumentations via une meilleure compréhension des objectifs et des contraintes des acheteurs ; puis en s'entraînant pour acquérir des réflexes et ainsi renforcer l'efficacité de la démarche de défense du prix et de la marge face aux exigences des clients.

PUBLIC VISE

Responsables Commerciaux, Chefs d'Agence, Responsables de Location et toute personne concernée par la conduite de négociations commerciales.

Appréciation de la formation : Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

LES COMPOSANTES DE LA NÉGOCIATION

- Différences entre vendre et négocier
- Négocier sur des intérêts et non des positions
- Composantes de la réussite d'une négociation
- Principe de base : le jeu du Gagnant - Gagnant

LES PRINCIPES GENERAUX

- Analyser le contexte, la situation, les enjeux
- Savoir se présenter et présenter son entreprise
- Définir la stratégie de négociation : objectifs, limites...

ASSEOIR SA CREDIBILITÉ

- L'ascendant personnel
- La légitimité
- La maîtrise du processus commercial
- Les profils d'acheteurs, leurs motivations.

DEMONTRER SA VALEUR AJOUTÉE

- Structurer nos propositions en réponse aux besoins exprimés
- Les formes d'objections et les méthodes de traitement

DEFENDRE SES PRIX

- Présentation du prix - la méthode dite du « sandwich »
- Les objectifs de défense de son prix
- Les tactiques d'acheteurs

NEGOCIER PAS A PAS

- Prendre un accord sur la volonté d'aboutir
- Préparation formelle de la négociation, les concessions possibles
- Règles à respecter, erreurs à éviter

CONCLURE ET CONSOLIDER LA RELATION COMMERCIALE

ETUDES DE CAS

- Jour 1 : Cas hors contexte « métier » pour se concentrer sur la démarche de négociation
- Jour 2 : Cas personnalisés aux métiers des adhérents du DLR

METHODE PEDAGOGIQUE

Exposés théoriques, apports méthodologiques, mises en situation et jeux de négociation, débriefings partagés, échanges ...

FORMATEURS

- Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.
- Dominique PEZET, consultant spécialisé dans le marché des matériels destinés au BTP et à la manutention.

DUREE DE LA FORMATION

14h00

PRIX DE LA JOURNEE DE FORMATION

- Adhérents DLR : 830,00 € HT
- Non adhérents : 1060,00 € HT

Réduction de 5% pour le 2^{ème} stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session

DATES DE LA SESSION PROGRAMMEE

- Noisy Le Grand **mardi 14 & mercredi 15 novembre 2017**

***Une formation sur-mesure pour votre profession à partir
d'une analyse détaillée des pratiques***

Renseignements
Hervé REBOLLO - 01 49 89 32 31 - h.rebollo@dlr.fr

Inscriptions
Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

**« DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES :
TECHNIQUES DE NEGOCIATION »**

Entreprise (à facturer) : _____

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Tél : _____ email : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
14 & 15 novembre 2017	Noisy Le Grand (93)	-	-
		-	-

Coût de la formation (2 jours) : (déjeuners compris, hors frais d'hébergement)

Adhérents :

1^{er} stagiaire d'une entreprise sur une session : 830,00 € + TVA 20% (taux en vigueur) soit **996,00 € TTC**

2^{ème} stagiaire (et suivants) de la même entreprise inscrit(s) sur la même session : **946,20 € TTC**

Non adhérents :

1^{er} stagiaire d'une entreprise sur une session : 1060,00 € + TVA 20% (taux en vigueur) soit **1272,00 € TTC**

2^{ème} stagiaire (et suivants) de la même entreprise inscrit(s) sur la même session : **1208,40 € TTC**

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **DLR FORMATION** correspondant au prix total de la session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Empêchement d'un participant :

En cas d'empêchement pour un cas de force majeure, l'inscription sera reportée sur une autre session. Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation).

Cachet de l'entreprise et signature