

Gérer une négociation difficile

Sortir par le haut des situations bloquées



À l'issue de cet atelier, vous serez en mesure d'utiliser des méthodes efficaces pour passer d'une situation conflictuelle à une situation de dialogue.

PROGRAMME

Sortir des situations de blocage

- Éviter les risques et les pièges classiques.
- Surmonter son stress et ses émotions.
- Garder le contrôle de la négociation.
- Apprendre à improviser et à rebondir.

Échanger de façon constructive en situation difficile

- Repenser sa relation au conflit.
- Répondre aux objections avec des arguments factuels et constructifs.
- Gérer le rapport de force.
- Maîtriser ses freins et aller vers le client.
- Pratiquer l'écoute active.

Faciliter le consensus

- Se mettre d'accord...sur les désaccords.
- Proposer des concessions bilatérales.
- Élargir la négociation en cas de blocage.

Résoudre le conflit tout en préservant la relation commerciale

- Instaurer un climat relationnel adéquat.
- Ramener un client difficile dans une relation commerciale constructive et positive.
- Inclure le client dans sa recherche de solution : idée de coopération.
- Clarifier les accords.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation
- Quelles sont les stratégies de négociation ?
- Comment argumenter par les bénéfiques dans une négociation ?
- Quels sont les rapports de force dans une négociation ?
- Comment traiter les 6 catégories d'objection ?

PERFECTIONNEMENT

Code : ATAFFIRM2

🕒 0.5 jour - 4 heures

💰 Prix HT : 495 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Adopter la bonne posture dans une situation difficile.
- Préserver la relation commerciale en toute situation.

PRÉREQUIS

Avoir une première expérience de la négociation.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous commerciaux menant des négociations complexes.

PLANNING

Paris

18 avril 2019 9h - 13h

24 septembre 2019 14h - 18h

19 novembre 2019 9h - 13h