

Réussir ma négociation commerciale

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, commerciaux, créateurs, business developer, responsables grands comptes, consultants

✔️ PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de vente

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

21 mars
24 octobre

📍 LIEU

CCI Essonne

💶 TARIF

450 € net

Objectifs

- Identifier les éléments négociables dans mon offre et les prioriser selon leur impact sur la marge
- Anticiper la négociation dès la construction de mon offre
- Savoir déjouer les stratégies des acheteurs
- Maîtriser les techniques de négociation

Programme

Les enjeux de la négociation et de la préservation de la marge

- Pour le vendeur, pour le fournisseur, pour le client

Prérequis nécessaires pour effectuer une bonne négociation

- À partir de quand y-a-t-il négociation ?
- Les vraies raisons de négocier, celles que l'on peut éviter
- Les informations à collecter pour être armé
- Les questions clés du processus de vente qui limitent les risques de négociation

La préparation de la négociation

- Analyse des éléments négociables et priorisation en fonction de leur impact sur la marge

- Zone d'accord possible et issues de négociation (exigence initiale, objectif, plancher)
- Identification des concessions et contreparties
- Analyse de la concurrence présente chez le client et analyse Swot
- Stratégie d'argumentation au regard de la concurrence
- Prise en main des outils de préparation d'une négociation

Les règles d'or de la négociation

- Toujours commencer par une exigence élevée
- Face à toute demande de concession, répondre d'abord par un argument
- Accorder une concession uniquement moyennant une contrepartie tangible
- S'il faut reculer, le faire à petit pas
- Conduire le client vers la conclusion

Techniques d'achat et stratégies de réponse

- Enjeux de pouvoir : les identifier et les équilibrer pour mieux négocier
- Déjouer les techniques d'acheteur : dévalorisation, menace, urgence, columbo, à prendre ou à laisser
- Technique de contrôle des émotions

Le pitch/la prise de parole

Savoir se présenter et présenter son entreprise

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, managers, cadres de l'entreprise

✔️ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

Nous consulter

📍 LIEU

CCI Essonne ou entreprise

💶 TARIF

Nous consulter

Objectifs

- Rédiger sa proposition de valeur entreprise et savoir la présenter
- Mettre en pratique son pitch de présentation
- Établir son plan de communication

Programme

Les enjeux de sa présentation et de sa posture

- Rappel des techniques et des principes de base
- La présentation d'entreprise et sa proposition de valeur (écrit et verbal)
- Le pitch (oral)
- Les usages et les moyens à mettre en œuvre, y compris les actions digitales
- L'éditorial board

Retours d'expérience : exemples de présentations d'entreprises et de pitch réussis.

La proposition de valeur de son entreprise, de son offre et de soi

- Préparer son intervention à partir d'un support écrit (10/15 minutes)
- Mettre en avant ses points forts
- Rédaction de sa proposition de valeur

Présentation des travaux et mise en pratique, debriefing des exercices. Regard sur une présentation d'entreprise impactante.

Le pitch

- Savoir se présenter et mettre en avant son offre oralement en 3 minutes et aussi en mode ultra court, soit en 1 minute
- Gérer son stress, sa voix et son débit
- Les trucs et astuces
- Le contenu du pitch : parler bénéfices clients, comment être percutant, etc.
- Travail sur son propre pitch, trouver ses mots-clés

Présentation de son pitch et mise en pratique. Debriefing des exercices.

L'organisation de sa communication

- Définir son plan de communication, les canaux et les médias appropriés
- Travail sur le contenu et l'expérience client
- Les 10 clés pour une réussite assurée
- Mettre en place son propre plan d'action