

NEGOCIEZ POUR PROTEGER VOS MARGES

La concurrence pousse les commerciaux à concéder des «gestes commerciaux» de plus en plus importants, ce qui a comme résultat d'éroder les marges, voire nuire à la réputation du produit ou de la marque.

Une négociation bien préparée qui s'adosse sur une vente où la valeur a été clairement établie permet de rester flexible face au client exigeant ainsi que protéger les marges.

Compétences acquises :

Procéder à la protection de la valeur et de la compétitivité de façon chronologique :

- 1) préparer la négociation
- 2) traiter les objections
- 3) négocier de façon conditionnelle

Prérequis : aucun.

Participants : Forces de Ventes, Directions commerciales.

Durées proposées : 1 journée (7 heures) en présentiel par groupe de 8 participants.

Intervenant :

Gundula : 20 ans d'expertise en formation à la négociation, trilingue français-allemand-anglais, Gundula a basé sa pédagogie sur les techniques de négociation enseignées par la Harvard Business School.

Programme de la formation :

Apport théorique et pratique alternent afin d'asseoir les apprentissages dans des cas concrets, réels, tirés de leurs expériences respectives.

Les participants repartent avec une structure et un cadre de référence qui leur permet à la fois de préparer, gérer et debriefer une négociation.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com