

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

Participants : Forces de Ventes, Directions commerciales.

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

Prérequis : expérience dans la négociation clients.

Délai de mise en place de la formation : 3 à 6 semaines (à valider en fonction du projet)

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

Méthode mobilisée : cas concrets, mises en situation, partage d'expérience.

Accessibilité : nos formations sont adaptées à tout public.

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.

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.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients :

« Excellente formation, riche, dense ! »

« J'ai beaucoup apprécié les échanges sur les métiers et sur les interlocuteurs, notamment ce qu'ils attendent d'un point de vue stratégique ! c'est allé au-delà de ce que j'attendais, merci ! »

Fiche mise à jour le 23/06/2023

Nous contacter :

Caroline HEITZMANN

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

Sophie Le Gall-Garcia

- Tel: +33(0)6.72.77.04.81
- Email: slegallgarcia@e-bda.com