



PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

« LA NÉGOCIATION COMMERCIALE EFFICACE »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@ventepformance.fr
www.ventepformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

2 jours (14 h)

OBJECTIF FORMATION:

- Maîtriser un entretien face à face
- Ne pas subir mais piloter
- Gérer les étapes d'un processus de négociation
- Augmenter son taux de signatures
- Sauvegarder un partenariat sur des bases de profits mutuels

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commercial

Attaché commercial

Chargé d'affaires

Technico-Commercial

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Objectifs du plan de négociation

Placer les bons pions

Les phases d'une négociation

Les derives

Maîtriser les savoirs

L'interaction client/fournisseur
via l'établissement d'un
calendrier.

ANIMATEUR

Jean-Pierre Hangard expert en
stratégie opérationnelle -
coaching managers et TOP
management

