



## Défendre ses prix et Négociier

(formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 5 modules (5x90')

**Objectif pédagogique : Conférer la capacité à vendre la valeur, défendre ses prix et négocier**

**Prérequis : Avoir participé de préférence aux formations sur les techniques de vente**

*Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.*

### Programme des 5 modules de la formation :

**07 décembre 2021 - 14h00 – 15h30 (pause) 16h00 – 17h30**

**Module 1 : Les grandes différences entre la vente et la négociation**

Comprendre les composantes de la négociation. Les deux façons de négocier.

**Module 2 : Les étapes clés d'une négociation réussie**

Analyser les enjeux. Définir les parties fixes et les parties variables. 5 tactiques de négociation.

**09 décembre 2021 - 14h00 – 15h30 (pause) 16h00 – 17h30**

**Module 3 : Comment gérer les situations et les interlocuteurs difficiles**

Test de comportement en situation de négociation. Gérer les différents styles de négociateurs. Tester la volonté d'aboutir à un accord.

**Module 4 : Renforcer sa crédibilité**

3 erreurs à éviter. Tirer profit de son ascendant personnel. Prouver sa légitimité. Maîtriser le processus de communication.

**13 décembre 2021 - 14h00 – 15h30**

**Module 5 : Présenter son offre de façon impactante**

Savoir défendre son prix. Maîtriser la négociation financière.

### **Pédagogie distancielle employée :**

Exposés méthodologiques / Exemples commentés / Exercices d'appropriation / Echanges de bonnes pratiques / Débriefing / Evaluation

**Coût de la formation des 5 modules en distanciel : 650 € HT/pers.**

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise.

Prise en charge possible par votre OPCO.

Possibilité de prise en charge par le CijfL sous conditions - *vous renseigner*