

Négociation à la vente



POUR QUEL PUBLIC ?

Métiers commerciaux :
directeurs commerciaux,
compte-clés, vendeurs, ...

Autres métiers :
Toute personne amenée à
négocier dans le cadre d'une
vente ou d'un achat.



QUELS OBJECTIFS ?

Maîtriser une méthode
simple et opérationnelle pour
réussir ses négociations
Savoir défendre ses
propositions et résister à la
pression de son interlocuteur
Conclure des négociations
gagnant - gagnant, durables.



EXEMPLES DE PROBLÉMATIQUE

Vous souhaitez développer vos ventes tout en préservant vos marges, vous constatez des dérapages entre les conditions prévues et les affaires signées :
→ comment délimiter les marges de manœuvre et les faire respecter par ses collaborateurs à l'intérieur d'un cadre souple de négociation

Vous voulez acheter aux meilleures conditions, il vous est difficile de savoir jusqu'où vous pouvez aller dans vos exigences :
→ comment acheter au mieux tout en préservant les relations commerciales



NOTRE DÉMARCHE

1. Un rendez-vous pour **identifier les objectifs à atteindre et les moyens de réussite**
2. Notre proposition sur mesure en termes de contenu et de déroulement pédagogique
3. **Votre form'action** avec vos situations concrètes pour une formation **pratique et utile**
4. Suivi consolidation : remise d'outils pratiques pour préparer et mener vos négociations



NOS SPÉCIFICITÉS – ORIGINALITÉ

Formation développée avec **une double vision** :
Négociation côté **vente** et côté **achat**

Application au secteur de la **grande distribution**

Interventions personnalisées

Options : **entraînement** post formation, **accompagnement terrain**, coaching individuel

Corinne BOURGEOIS
cb@sainte-baume-consultants.org

