

OBJECTIFS

- Maîtriser les essentiels de la négociation pour être à l'aise dans ces situations délicates voire tendues
- Trouver des clefs pour s'affirmer habilement et surement dans toutes situations (clients/prospects)
- Savoir enchaîner naturellement et directement vers les conditions tarifaires et la conclusion ... sans se justifier
- Bien dissocier vente et négociation ... Intégrer cette dernière comme une étape, et non une finalité... L'utiliser à bon escient.

CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION : Contexte et enjeux de savoir négocier

JOUR 1

CLASSE VIRTUELLE N°1 (9h00 - 12h00 via WebEx)

Intro : contexte + test

1. **Test individuel :** quel négociateur êtes-vous (test individuel) ? Les attitudes à développer, celles à éviter
2. **PADAPACS et le lien avec la négociation :** Poser le diagnostic, 1er RDV
 - Rappel de la trame
 - La démarche en 2 temps et ses avantages
 - La différenciation de sa proposition commerciale (sol. Clients)

Travail intersession de 13h30 à 14h30

CLASSE VIRTUELLE N°2 (14h30 - 17h30)

La gestion des situations sensibles à l'initiative du CC Pro

- Etude de 3 cas : Refus de financement, limitation ou fin de concours de trésorerie, « revisite » des conditions de fonctionnement du compte « trop » favorable
- L'annonce délicate à un client ou prospect

JOUR 2

CLASSE VIRTUELLE N°3 (9h00 - 12h00)

Les négociations initiées par les clients

- Les clefs de la négociation : la préparation de son RDV, la valorisation de son travail et de ses conditions tarifaires, les paliers de la négociation, les contreparties, la recherche de validation, le mode opératoire à suivre lors de demande de négociation par mail,...
- Etudes de cas pratiques : client qui souhaite un accompagnement particulier en période « tendue », demande d'extourne d'un nouveau client (sur frais de gestion de compte), demande de conditions financières plus attractives pour un dossier de financement (avec mise en concurrence avec un nouveau partenaire bancaire)
- La gestion du non-respect des contre parties par les clients

Travail intersession de 13h30 à 14h30

CLASSE VIRTUELLE N°4 (14h30 - 17h30)

La gestion des objections clients liées aux négociations

La gestion des situations sensibles à l'initiative du CC Pro

- La technique de traitement des objections
- Les réponses aux objections courantes : « Si vous ne faites pas un geste, je vais au CA », « Vous voulez ma mort avec des conditions pareilles » ...
- Les leviers à exploiter en cas de résistance et de clients exigeant

Le bilan global et le plan d'actions

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, sondages et outils annexes

PUBLICS

Conseillers commerciaux
Entreprise

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Cas pratiques tout au long de la
CV

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus
du monde de la banque et de
l'assurance.

(Liste non exhaustive)



RICHE
Amélie

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

PRIX : 1 700 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 10 personnes*

LIEU : En classe virtuelle