

BD001

BASES

2 jours 14 heures

1 250 €

Exonérés de TVA

Négociation : Défendre ses marges et ses conditions tarifaires

COMPÉTENCES VISÉES

- **Maitriser** les essentiels de la négociation pour être à l'aise dans ces situations délicates voire tendues
- **Valoriser** leur offre, leurs solutions, leur travail pour rééquilibrer le discours
- **Trouver** des clefs pour s'affirmer habilement et surement dans toutes situations
- **Savoir** enchaîner naturellement et directement vers les conditions tarifaires et la conclusion ... sans se justifier

PROGRAMME

A. INTRODUCTION

- Conditions de réussite liées à la négociation commerciale

B. TEST INDIVIDUEL

1. Quel négociateur êtes-vous (test individuel) ?
2. Attitudes à développer, celles à éviter

C. POSITIONNEMENT DE LA NÉGOCIATION DANS UN ENTRETIEN DE VENTE

1. Etapes d'un entretien de vente + à partir de quelle étape entrer en négociation (si le client le demande)
2. Démarche en 2 temps et ses avantages
3. Différenciation de sa proposition commerciale (solutions clients)

D. GESTION DES SITUATIONS SENSIBLES

1. Etude de 3 cas : Refus de financement, limitation ou fin de concours de trésorerie, « revisite » des conditions de fonctionnement du compte « trop » favorable
2. Annonce délicate à un client ou prospect

E. NÉGOCIATIONS INITIÉES PAR LES CLIENTS

1. 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)
2. Clefs de la négociation : la préparation de son rendez-vous, 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,...
3. Gestion du non respect des contreparties par les clients

F. GESTION DES OBJECTIONS CLIENTS LIÉES AUX NÉGOCIATIONS

1. Technique de traitement CRAC
2. Réponses aux objections courantes : « Si vous ne faites pas un geste, je vais au CA », « Vous voulez ma mort avec des conditions pareilles » ...
3. Leviers à exploiter en cas de résistance et de clients exigeants

G. BILAN GLOBAL ET PLAN D'ACTIONS

PUBLIC

- Tout public ayant une fonction commerciale

PRÉ-REQUIS

Aucun

POINTS FORTS

Test de positionnement individuel
Cas pratiques
Mises en situation

FORMATEUR(S)

Expert en négociation commerciale, tous nos formateurs sont issus du secteur banque & assurance

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.agifpass.fr

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques

VALIDATION

Quiz pédagogique de validation des acquis