



## Le rôle d'expert du KAM

# Réussissez vos négociations à fort enjeu

Négocier, c'est votre quotidien ! Pour être plus serein, vous souhaitez acquérir des réflexes pour...

- Négocier au quotidien avec les clients stratégiques, pris en tenaille entre les exigences des clients et les objectifs de votre entreprise.
- Passer de la négociation à l'instinct à une démarche organisée et structurée pour gagner en efficacité.
- Ajuster votre comportement de négociateur à vos interlocuteurs.

Avec ce module vous disposerez d'une méthode pour structurer vos négociations, pour prendre du recul et cerner les véritables enjeux et pour traiter les situations délicates.

Grâce à ce module vous apporterez plus de valeur à vos clients et plus de résultats à votre entreprise.

### Objectif pédagogique

- Préparer et structurer sa négociation
- Identifier son propre comportement de négociateur et rechercher un comportement adapté aux situations et aux interlocuteurs
- Renforcer son état d'esprit négociateur pour parvenir à des accords plus efficaces
- Acquérir les réflexes gagnants dans les situations de négociation difficiles
- Connaître les tactiques acheteurs et savoir déjouer les manoeuvres

### Profil des stagiaires

- Responsable ou commercial Grands Comptes
- Key Account Manager
- Ingénieur Grands Comptes
- Directeur régional, chef des ventes
- Directeur commercial

### Pédagogie

- Auto-diagnostic en amont du style de négociateur
- Plusieurs cas concrets pour vivre les situations de négociation et mettre les méthodes proposées en application.
- Les participants adaptent les méthodes à des cas réels pendant la formation
- Plan de développement personnel en fin de session

## Programme



### Les règles d'efficacité de la négociation

- Différencier vente et négociation
- Adopter le comportement et l'état d'esprit de négociateur

### La préparation de la négociation

- La préparation facteur clé de succès de la négociation
- Analyser le contexte de la négociation et le rapport de force
- Définir ses objectifs et sa stratégie de négociation

### Identifier les négociateurs

- Cerner les intérêts techniques, personnels, psychologiques derrière les positions
- Analyser, pour mieux les gérer, les 4 styles de négociateur

### L'échange d'informations

- Les 3 manières de gérer l'information
- Définir le cadre de la négociation

### Confronter les positions

- Les principales erreurs à éviter
- Hiérarchiser les points de négociation
- Maîtriser les 5 tactiques de négociation
- Démontrer l'intérêt de ses propositions
- Recevoir les propositions

### Concrétiser un accord

- La gestion des concessions et des contreparties
- Trois techniques pour gérer les concessions
- Le comportement face à une demande démesurée

### Les situations délicates

- Les 8 tactiques des acheteurs compétitifs
- Développer son assertivité
- Traiter les situations difficiles grâce à la méthode DESC

- **1290 € HT** (pour la formation, le diagnostic amont)
- **1490 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic en ligne amont et les modules elearning)
- **Durée : 2 jours • Dates : voir calendrier joint**
- ☎ N° Conseil : **03 90 20 55 52**
- Réf : **ICDN04**



## Nos conseils

- Pour un approfondissement sur la préparation stratégique « **Construire son business plan client** » (p. 34)
- Pour convaincre et mobilisez vos clients suivez « **Soutenez des présentations de vente impactante** » (p. 36)
- Pour mobiliser l'équipe client et/ou la force de vente et se développer personnellement « **Renforcez votre leadership** » (p. 21)

## Votre parcours

- Modules e-learning avant :
- Sortir de la négociation-marchandage
  - Comprendre la méthode des gains mutuels

- Modules e-learning après :
- Préserver un bon relationnel en négociation
  - Préparer une négociation