

NEGOCIATIONS CONSEIL

Outils pour la vente de conseil – Conserver sa marge

Les techniques sont adaptées à la négociation en face en face ou en groupe.

Objectifs

Acquérir des techniques de négociation, pragmatiques, éprouvées sur de la vente de conseil.

Personnes concernées

- Chef d'entreprise, responsable commercial,
- Globalement tout acteur devant négocier.

Pré requis

Aptitude à la communication

Durée

3 jours

Pédagogie et animation

- Exposé – Echanges avec les participants.
- Exercices pratiques : Etude de situations rencontrées.
- Jeu : Questions aux choix multiples.
- Nombreux jeux.
- Utilisation de la vidéo.
- Simulations coachées.
- Grille d'auto évaluation
- Elaboration d'un plan d'action personnel



Disponible aussi en anglais

Programme
Savoir-faire
développé

A.C.T.I.O.N !

A d'Anticiper : Comment se préparer avant une négociation conseil?

Comment argumenter pour distinguer son offre de conseil de la concurrence ?

Outil : Matrice concurrentielle

Bâtir une stratégie gagnante de négociation :

Outils : 2 tables de préparation, pour négociations simples, et négociations complexes

C de Comprendre les acheteurs : Les types d'acheteurs de conseil

Quelles sont les stratégies d'achats de conseil ? - Quels sont les différents types d'acheteurs de conseil ?

T de tactiques d'achat : Les différents types d'achats conseil

Quels sont les processus d'achat de conseil ? - Systèmes décisionnels client ?

I : Identifier son profil de négociateur: Connaître son style de négociateur

La matrice des styles de négociateur : Combatif, joueur, conciliant, etc.

O : Orienter son comportement : Les tactiques acheteurs – Les parades

Les 12 commandements de l'acheteur de conseil

Les tactiques : La dévalorisation - La menace - L'urgence - Le coup de théâtre - Le budget limité - La concurrence identique, etc.

N de négocier :



Comment gérer la négociation de vente conseil?

Se servir de la découverte client - Argumenter - 2 outils pour traiter les objections – Comment se défendre – Savoir concéder (quand, technique du déshabillage, du chapeau, etc.) - Comment demander une contrepartie – converger vers la solution finale - Scénarios de rupture. Techniques d'obtention d'engagements. Techniques de communication. Négociation du prix.



La négociation de conseil face à un groupe

Comment spécifiquement s'y préparer - Comment la dérouler ?

Pièges spécifiques : Le gentil et le méchant, etc. – Comment gérer ?



La négociation difficile : différend avec un acheteur ?

Les tactiques de reformulation - Les tactiques de redéfinition - L'attitude assertive - Quelques situations particulières : la mauvaise foi, l'interlocuteur muet, etc.