

Identifier le contexte et les enjeux – FFNGC1

Les enjeux de la négociation commerciale

Code produit : FFNGC1

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : entrepreneurs, commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs d'outils ou expérimentés

Prérequis :

aucun

Objectif

- connaître le marché et le client avant de le rencontrer

Programme de la formation

- Définir les objectifs de son entreprise
 - Enjeux financiers
 - Enjeux psychologiques
 - Enjeux politiques
 - Enjeux conjoncturels
 - Enjeux humains
- Etudier son client
 - Informations utiles à rechercher
 - Forces et faiblesses
 - Objectifs opérationnels
 - Atouts pour convaincre
- Développer une stratégie gagnante
 - Poser des objectifs réalistes
 - Définir des objectifs personnels

^

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques

- Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã lâ??issue du stage
- Questionnaire d'Ã©valuation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ©s le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ã©changes d'expÃ©riences avec les participants