

## Objectifs

- Former le participant à la négociation en Business to Business
- Développer un état d'esprit pour bien négocier
- Devenir un expert en relation
- Placer le client au centre
- Parler le langage du client et développer une attitude empathique.

## Contenu

- Méthode PRATIC
- Préparer la visite
- Rencontrer le client
- Analyser les besoins
- Travailler l'argumentaire
- Intégrer l'objection
- Conclure la négociation
- Construire l'argumentaire, vendre les bénéfices client
- Gérer l'objection, en faire une alliée, identifier les objections difficiles et y répondre, négocier le prix
- Techniques de conclusion et Verrouillage de la négociation



## Méthodes

### **Cours professionnalisant et vivant**

- Démarche, méthode, tactiques, techniques de négociation (approche en entonnoir, technique de questionnement, travail de l'écoute...)

### **Le participant est acteur de la formation**

- Mise en situation de négociation
- Etude de cas
- Jeux de rôle
- Chaque doctorant peut bénéficier d'un bilan "commercial" personnel

## Modalités

**Langue :** Français

**Public cible :** doctorants toutes années

**Prérequis :** Aucun

**Formateurs :** Philippe CHASSAGNE, MCF, UCA

**Durée :** 21 heures (3 journées)

**Format :** Présentiel ; Deux sessions par an

**Nombre maximum de participants :** 10 participants

**Validation :** 1 module

*S'inscrire via ADUM ici*  
Groupe 1

*S'inscrire via ADUM ici*  
Groupe 2