



Négocier face à un acheteur

Les bonnes Préparations font les bonnes Négociations

- Préparer son entretien selon la méthode AIH (Atouts/Inconnus/Handicaps)
- Identifier les éléments comparables de son offre
- Lister de façon exhaustive les contreparties envisageables
- Se conditionner au "NON Positif"
- Adopter un Mental Positif

Défendre ses marges

- Maîtriser les composantes de son prix
- L'Offre d'Ancre
- L'Objectif Commercial
- Le point de Rupture

Mettre en oeuvre les Stratégies et les Techniques de négociation

- Défendre l'Offre Globale
- Savoir déjouer les Tactiques d'Achat
- Contrer les Leviers de l'acheteur

Un Echange "Donnant/Gagnant" pour une Négociation réussie

- Argumenter avant de céder
- Exiger plus que ce qui est accordé
- Céder moins que ce qui est demandé
- Ne céder qu'en échange de contreparties

Suivre la négociation

- Tenir ses engagements
- Veiller au respect des engagements pris par l'acheteur



Durée : 1 jour

Prérequis recommandé :

Communiquer avec persuasion
au service du client

Découvrez tous nos modules en
Développement commercial

Maîtriser les fondamentaux de
l'entretien de vente

Prospecter utile

Communiquer avec persuasion
au service du client

Négocier face à un acheteur

Nos spécialisations

Communication

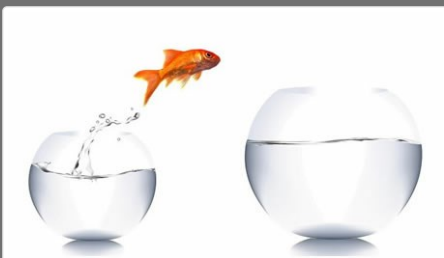
Management

Développement
commercial

Accompagnement
des collaborateurs

Cohésion
d'équipe

Accompagnement
du dirigeant



ADF Performance

Sandrine DAVID
sandrine.david@adfperformance.fr
07 86 14 70 19

11 chemin du pont de l'Eau Bourde
33610 CESTAS



Quand tu veux construire un bateau, ne commence pas par rassembler du bois, couper des planches et distribuer du travail, mais réveille au sein des Hommes le désir de la mer grande et belle. (St-Exupéry)