

Présentation

- Durée :** 2 Jours
- Objectifs :**
- Identifier son style de négociateur
 - Être à même de sélectionner ses consultations
 - Être en mesure de préparer et de conduire des entretiens de prospection et de négociation
 - Être en capacité de conclure
- Pré requis :** Aucun
- Public :** Maîtres d'oeuvres, Architectes, Bureaux d'études...
- Méthodes pédagogiques :**
- Une pédagogie de la découverte entraîne chaque participant à identifier ses points forts et ses points d'efforts
 - Cette identification est renforcée par les apports méthodologiques du consultant
 - Leur application est facilitée par un entraînement pratique à leur utilisation

Programme

Séquence 1 : Le cycle de négociation :

Etapes	Objectifs	Outils
--------	-----------	--------

Séquence 2 : L'autodiagnostic de son style de négociation :

- > Ses points forts
- > Ses points d'efforts
- > Les axes de développement

Séquence 3 : La sélection d'affaire :

- > Les critères de sélection
- > L'estimation des gains

Séquence 4 : Les techniques d'entretien en face à face :

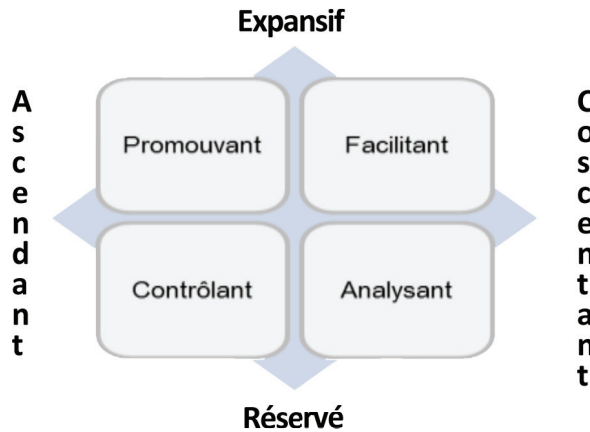
- > Les étapes du face à face
- > Les outils



Demande de Devis ou Renseignement

Séquence 5 :

> Le style social



≥ Une typologie d'individus

≥ Les comportements descriptifs et observables

≥ Le style de négociation

Séquence 6 : la négociation :

> Les objet de la négociation

> Les techniques de négociation

Séquence 7 : Les objections :

> Les différents type d'objection

> Le traitement

Séquence 8 : La conclusion :

> Les indicateurs d'achat

> Les techniques d'engagement

> La conclusion selon le style social de son interlocuteur



Demande de Devis ou Renseignement