

## Négociateur expert : 5 outils et 3 méthodes pour faire aboutir les deals

<b>COMPETENCE VISEE</b>	Pratiquer une technique de négociation performante auprès d'un public B2B
<b>OBJECTIFS DE FORMATION</b>	Maîtriser <b>5 outils et 3 méthodes pour</b> augmenter sa réussite dans la conclusion des deals.
<b>PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS</b>	Toute personne chargée de conduire et faire aboutir des négociations dans un contexte B2B. Prérequis : aucun
<b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b>	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
<b>CONTENU</b>	<p><b>Présentiel</b></p> <p><b>Jour 1 matin :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 – Gagner en impact sur le réel</li> <li>2 – Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres</li> <li>3 – Gagner la confiance</li> <li>4 – Gagner en charisme</li> </ol> <p><b>Jour 1 après midi :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5 – L'escalier de la vente</li> </ol> <p><b>Jour 2 matin :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6 – Déterminer une stratégie</li> <li>7 – La NRH</li> <li>8 – La méthode FBI</li> </ol> <p><b>Jour 2 après midi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>9 – Essais sur 3 dossiers réels</li> </ol>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS</b>	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples</p> <p>Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques</p> <p>Illustration par l'exemple</p> <p>Echanges collaboratifs</p> <p>Travail sur des cas pratiques</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
<b>METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION</b>	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation</li> <li>• Evaluation des acquis à l'issue de la formation par Quiz</li> </ul>

# Programme de formation



<b>ENCADREMENT DE LA FORMATION</b>	BUSINESS STRATEGY - Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management
<b>DUREE</b>	14 heures réparties sur deux journées
<b>LIEU</b>	A définir avec le client
<b>TARIF</b>	Selon convention n° XXXX XX XXX