

Réussir ses négociations commerciales B2B

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

21H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-044

INFORMATIONS CLES

DUREE	21h (soit 3.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale (préparation, ancrage, concessions) | Identifier le profil et les motivations de son interlocuteur | Construire sa stratégie de négociation et ses marges de manœuvre | Gérer les objections et les situations de blocage avec assertivité | Conclure un accord mutuellement satisfaisant et pérenniser la relation

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Commerciaux confirmés, key account managers, directeurs commerciaux

PREREQUIS

Expérience commerciale B2B

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.