

## Objectifs

Au cours de cette formation avec MDRH, vous apprendrez à :

- Préparer votre rendez-vous avec votre client.
- Définir les objectifs et les stratégies.
- Connaitre les différentes tactiques de négociation.
- Savoir négocier afin de fidéliser.

## Programme

- IDENTIFIER LES 2 ÉTAPES POUR TRANSFORMER UN PROSPECT EN CLIENT :
  - ❖ Préparation de la négociation commerciale
  - ❖ Transformation de la négociation en vente
- IDENTIFIER LES 4 PHASES D'UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE :
  - ❖ Préparation
  - ❖ Ouverture de la négociation
  - ❖ Monnaie d'échange et contrepartie
  - ❖ Conclusion de la négociation

## PUBLIC CONCERNE

---

Toute personne en lien avec des objectifs commerciaux

## DUREE DE LA FORMATION

---

2 jours (14 heures)

## LIEU

---

En inter entreprise ou Intra entreprise (Chasseneuil du Poitou)

## SESSION DE FORMATION

---

6 personnes/ session maximum

## COUT DE LA FORMATION

---

**Devis sur demande**