

1. Stratégie de la Négociation

BATNA & ZOPA: La préparation

Quel est l'enjeu? Quelle est la Meilleure Solution de Rechange? Quelle est la Zone d'Entente Possible?

Game Plan

Comment préparer son jeu? Quelle sera l'approche de votre client et du concurrent?

2. Les Étapes de la Négociation

Ouverture Ambitieuse et Réaliste

Une ouverture ambitieuse et réaliste vous laisse une marge de manœuvre dans la négociation avec des acheteurs professionnels.

Parer les Gants de Boxe

Comment reprendre l'initiative devant un acheteur qui vous déstabilise en lançant un Gant de Boxe, un faux-pivot ou des informations trompeuses?

Défendre vos Enjeux Importants

Ne réagissez pas avec 'Oui' ou 'Non' quand le client demande une concession importante. Utilisez plutôt l'expression 'Politique de la maison' et faites-le sans brusquer le client.

Donner & Demander en Retour

N'acceptez jamais une concession sans rien demander en retour. Le principe de la réciprocité protège vos marges et vous aide à garder l'équilibre.

Maitriser le Point de Rupture

Que faites-vous quand le client dit: il faut faire mieux que ça et vous êtes déjà à vos limites? Comment sortir de l'auberge quand quitter la table n'est pas une option?

La Pré-Clôture

Ancrez les points déjà discutés avec une pré-clôture. De cette manière vous arrêtez un client qui négocie point par point et revient tout le temps avec de nouvelles exigences.

Les Dernières Petites Concessions

Avec une dernière petite concession vous donnez au client le sentiment qu'il est un négociateur professionnel et qu'il a obtenu tout les concessions possibles.

Oser et Savoir Clôturer

Après ce séminaire, vous utilisez les 9 techniques de clôture des négociateurs professionnels et vous n'abandonnez plus jamais après un premier 'NON' du client.

3. Tips & Tricks : les Conseils Pratiques

- ✓ Ne faites jamais une concession de prix lors la première phase de la négociation
- ✓ Négocier sur les enjeux et moins sur le prix
- ✓ Ne vous laissez pas tromper par un 'Gant de Boxe'
- ✓ Oser riposter assertivement sur chaque demande déraisonnable
- ✓ Défendre les 'Must Haves' : Marges et Cash-flow
- ✓ Ne quittez jamais la table sans plan d'action

4. Cas Pratique: Le Grand Jeu de la Négociation

La deuxième journée, les participants jouent le 'grand jeu de la négociation' en petits groupes

- Les participants préparent leur 'Game Plan' avec les 'enjeux importants' et les 'intérêts négociables'.
- Ils définissent la zone de négociation, une ouverture ambitieuse, le point de rupture et les concessions possibles.
- Les groupes négocient en six étapes.
- Des situations inattendues mettent les participants à l'épreuve (amélioration des offres concurrentielles, ...)
- Durant le débriefing, les participants présentent les résultats obtenus en Chiffre d'Affaire, Marges ou Cash-flow.

Negotiating to Yes

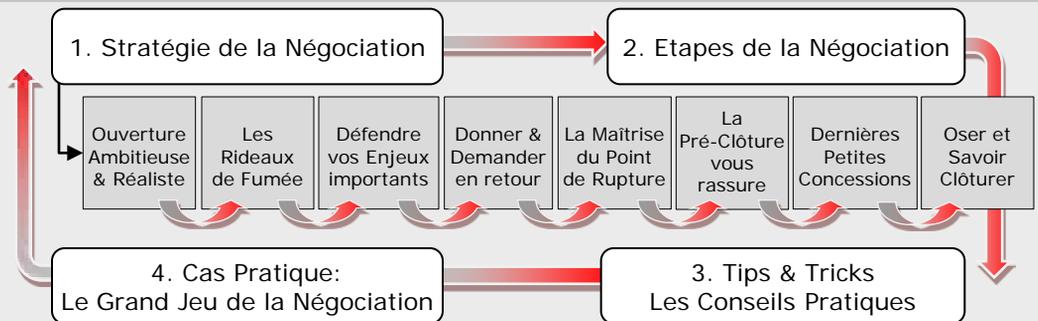
Vendre Plus & Plus Vite

Sales
Academy
Louvain

Carte-Réponse

Oui, j'inscris un ou plusieurs collaborateurs au séminaire 'Negotiating to YES'.

Dates de Séminaire	Langue	Lieu	Heures
<input type="checkbox"/> 13/02 & 20/02	français	Beersel - Bruxelles <i>The Classic Domain</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 23/04 & 30/04	néerlandais	Kontich - Anvers <i>De Jachthoorn</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 05/05 & 12/05	allemand	Düsseldorf - Allemagne Novotel City West	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 10/06 & 17/06	néerlandais	Utrecht – Pays-Bas <i>Landgoed Zonheuvel</i>	09h00 – 17h30
<input type="checkbox"/> 12/06 & 13/06	français	Lille - France <i>Crowne Plaza</i>	09h00 – 17h30



- **Stratégie de la Négociation**
Quel est l'enjeu? Quelle est la Meilleure Solution de Rechange? Quelle est la Zone d'Entente Possible? Comment préparer son jeu? Quelle sera l'approche de votre client et du concurrent?
- **Les Étapes de la Négociation**
Ouverture Ambitieuse et Réaliste - Parer les Gants de Boxe - Défendre vos Enjeux Importants - Donner & Demander en Retour - Maîtriser le Point de Rupture - La Pré-Clôture – Les Dernières Petites Concessions - Oser et Savoir Clôturer
- **Tips & Tricks : des Conseils Pratiques des négociateurs professionnels**
- **Cas Pratique: Le Grand Jeu de la Négociation**
La deuxième journée, les participants jouent le 'grand jeu de la négociation' en petits groupes

Envoyez l'inscription
par fax : +32 (0)16-46 80 19 ou par e-mail: info@robeyns.be

Participant : _____
Fonction : _____
Société : _____ TVA: _____
Adresse : _____
Tél/GSM : _____ PO n°: _____
E-mail: _____

Votre Investissement:

- 1190 € HTVA pour un participant (*Paiement après réception de la facture*)
- A partir de 2 participants: 1090 € par personne



Qfor Certificat avec 100% satisfaction clientèle

Subsides - Code d'autorisation Chèques-Formation: 200/0102/82573 / KMO-Portefeuille: DV.0104804

Avec 'Le Grand Jeu de la Négociation'

