



« Je ne suis pas pressé ! » est la réplique traditionnelle du vendeur qui met en vente au-delà du marché.

Ce stage vous apportera toutes les astuces indispensables pour rentrer aisément un mandat au prix.

objectifsformation

Acquérir et maîtriser la méthode de négociation participative, savoir faire une estimation factuelle, défendre le montant de ses honoraires.

programmédétaillé

L'évaluation

Quel outil utiliser? Quelle méthode appliquer? Etre factuel pour prouver et faire accepter le prix de vente.

La négociation du prix

Comment impliquer le vendeur? Comment maîtriser le débat et rassurer? Comment faire accepter le montant de l'évaluation? Quels leviers de négociation utiliser?

Mise en application

Ateliers en sous-groupe avec utilisation de l'outil d'évaluation.

méthodepédagogique

Un peu de théorie et surtout beaucoup de pratique pour une animation centrée sur les exercices de mise en situation à partir de cas concrets vécus en entreprise.

- Exercices, études de cas
- Méthodes, astuces
- Jeux de rôles, ateliers pratiques
- Exemples de cas vécus en entreprise
- Moyens audiovisuels et informatiques
- Support de stage

Cette formation repose sur une pédagogie active et participative.

modalitéspratiques

- **Public concerné**
Négociateur de préférence confirmé
- **Durée**
1 journée

modesinterventions

- **Inter-entreprises**
Consultez notre calendrier de formations
www.idem-commercial.com
- **Intra-entreprise**
Intervention personnalisée au sein de votre entreprise
Sur étude : ddoillon@idem-commercial.com