



PREPARER ET MENER UNE NEGOCIATION D'AFFAIRES

Certification délivrée :

Validation du bloc de compétences « Préparer et mener une négociation d'affaires » du titre diplômant « **Responsable en management et gestion d'activité** » déposé par KEDGE BS

Titre niveau 6 - RNCP

Durée

40 heures sur 20 semaines

Population cible

Commerciaux, Chargés d'affaires, Technico-commerciaux, Responsables des Ventes....

Prérequis

Titulaires d'un Bac + 2 ou équivalent avec 3 années d'expérience professionnelle minimum
Autodidactes avec 5 années d'expérience

La négociation, surtout dans le monde des affaires, est le plus souvent vécue comme un bras de fer qui décide d'un vainqueur et d'un vaincu. Cette approche porte inévitablement en elle les germes d'un conflit qui tôt ou tard ternira la relation. En réalité, pour réussir ses négociations, il faut savoir tenir compte certes de vos intérêts, mais aussi de ceux de l'autre, seul gage d'une relation durable. Préparer ses négociations, c'est analyser en détails les objectifs de chacun. C'est aussi déterminer sa stratégie et avoir les moyens de l'évaluer en cours de route. Tout au long du processus de négociation, la qualité de la relation doit être entretenue pour arriver au meilleur accord. Ce parcours vous donnera des outils pour réussir vos négociations et signer des affaires à la fois rentables et pérennes.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- Maîtriser les étapes du processus de vente et leur finalité
- Savoir diagnostiquer les motivations de votre interlocuteur
- Conduire efficacement un entretien de vente
- Savoir prendre la parole en public
- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Comprendre ce qu'est une stratégie de négociation
- Répondre aux objections
- Savoir conclure une négociation

Programme

Introduction : test de positionnement et échange avec le formateur

- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Parfaire son aisance à l'oral
- Réussir ses négociations

Evaluation finale

Conclusion

Les bénéfices de ce programme :

Une meilleure identification des attentes de chacun
Une argumentation plus fine pour atteindre vos objectifs
Des relations plus saines avec vos clients et fournisseurs

LE DEROULEMENT DU CERTIFICAT

La pédagogie a été pensée pour faciliter l'acquisition et surtout la rétention des savoirs acquis.

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants pour accéder au site de votre programme de formation.

Prévoyez une moyenne de 2 heures d'étude par semaine pour suivre votre parcours.



ETAPE 1

Le diagnostic

Commencez tout d'abord par évaluer votre niveau initial par un premier test de connaissances.

Exprimez vos attentes vis-à-vis du programme lors du premier entretien qui initiera votre Plan d'infusion des compétences. Un parcours personnalisé vous sera alors prescrit.

ETAPE 2

L'acquisition des compétences

La montée en compétences se fait par l'articulation de différentes modalités :



L'apport purement **théorique**

Des ressources variées, créées avec les meilleurs experts mondiaux dans leur domaine, vous sont proposées pour vous présenter les différents concepts : vidéos, lectures, sessions interactives, fiches synthèse...



Des **exercices**

La rétention est favorisée par toute une série de tests théoriques de mise en application (études de cas, questions ouvertes, sondages...)



L'ancrage par la mise en pratique dans la **vie réelle**

Votre formateur encadrera l'application des préceptes de la formation dans votre travail au quotidien pour enrichir votre pratique et susciter un vrai changement comportemental.



Le partage avec une **communauté** d'apprenants

Vous pourrez échanger sur votre plateforme avec une communauté d'apprenants pour partager vos réflexions sur certains sujets, ainsi que vos meilleures pratiques.



Un **formateur** à votre disposition

Vous n'êtes pas seul dans votre apprentissage. 3 entretiens avec un formateur expérimenté de la faculty de KEDGE jalonnent votre parcours et vous accompagnent dans votre montée en compétences. Vous pouvez aussi à tout moment lui écrire et il vous répondra sous 72h.

ETAPE 3

L'examen

Vous serez alors prêt pour l'examen final. Ce dernier consiste en des questions ouvertes et à choix multiple, où vous serez évalué sur votre capacité à négocier, à argumenter, à vous adapter et à réagir dans une négociation.

ETAPE 4

Le titre

A l'issue de l'examen, vous validerez le bloc de compétences « Préparer et mener une négociation d'affaires » du titre diplômant « **Responsable en management et gestion d'activité** » déposé par KEDGE BS.