

# La défense du prix



## OBJECTIFS

- ➔ *Comment adapter sa posture et son offre pour mieux collaborer.*
- ➔ *Savoir mener une négociation en intégrant les 5 règles d'or*

### ■ **NÉGOCIER SON OFFRE**

- *Maintenir le lien en situations conflictuelles : prendre l'ascendant sans pour autant faire perdre la face*
- *Les positions de vie pour rétablir les bases d'une relation équilibrée*
- *Neutraliser les profils complexes (agressif, pervers, mauvaise foi...)*
- *Les pièges à déjouer (dévalorisation, menace, urgence, à prendre ou à laisser, limite budgétaire, le fait accompli etc...)*
- *Les curseurs du pouvoirs : choix, Influence , temps, poids, sanction et information*

### ■ **LES 5 RÈGLES D'OR DE LA NÉGOCIATION**

- *Exigence élevée*
- *Arguments*
- *Concessions contrepartie*
- *Petits pas*
- *Conclusion*

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

- ❑ **PARTICIPANTS:** Toutes personnes ayant une fonction commerciale, du débutant à l'expérimenté.
- ❑ **TARIFS 878 € net de taxes comprenant**
  - 1 rendez vous téléphonique de diagnostic.
  - 2 journées d'apports théoriques espacées d'un mois pour éprouver l'efficacité des solutions proposées.
  - 1 rendez vous téléphonique de bilan.