Négocier pour convaincre en anglais



Ref: 7-LA-NEG

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée: 3 jour(s)

Objectifs

Etre capable d?adapter son style de négociation à son client et à sa nationalité

Adopter un comportement gagnant Acquérir une ouverture culturelle

Pré-requis

Niveau B2 Intermédiaire minimum

Plan de cours

1. Préparer l'entretien de négociation

Connaître la culture de son interlocuteur

Se familiariser aux us et coutumes de négociation du pays

Faire une découverte du client et de sa société

Evaluer les enjeux de la négociation commerciale

Anticiper les objections et préparer les réponses

2. Négocier efficacement

Justifier sa position

Chercher des compromis en cas de conflit

Connaître ses arguments pour une stratégie commerciale

Repérer les attentes de son interlocuteur

Faire face aux objections et trouver les réponses

Défendre avec conviction son offre initiale

Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant

3. Conclure son entretien de vente

Rappeler les différents points énoncés dans la négociation

Repérer les signaux d'achat de son interlocuteur

Faire valider son offre de façon simple et professionnelle

