

## Performance commerciale : réussissez toutes vos négociations !

### PROGRAMME

#### 1. Déjouer les 4 pièges de la négociation :

- Savoir identifier les situations à risque que sont la polémique, le passage en force, la manipulation, la disqualification.
- Acquérir les bons réflexes pour se dégager d'une négociation conflictuelle.
- Choisir l'attitude la plus adaptée : éviter, résister, démasquer ou contrecarrer.

#### 2. Conduire sa négociation en toute sérénité :

- Acquérir la méthode des 3C pour mener à bien la négociation.
- S'affirmer dans la confrontation.
- Favoriser un climat coopératif.

#### 3. Mise en situation :

- Découvrir son style de négociation.
- Préparation à plusieurs dénouements possibles : le désaccord, la concession, le compromis et le consensus.

#### Objectifs

- Aborder la négociation sans stress
- Acquérir les bons réflexes pour se dégager d'une négociation conflictuelle
- Favoriser un climat coopératif
- S'affirmer dans la confrontation

#### Public

Commerciaux.  
Correspondant clientèle, impliqué dans le circuit de vente

#### Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

#### Durée de formation

1/2 journée (3.5 heures)

#### Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris  
Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

#### Intervenante

**Katia TAROUB BUCH**  
Dirigeante, formatrice indépendante et coach.  
20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

#### Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

**TARIF : 350€ NET DE TAXES**

(Mis à jour le 01/06/2021)

2  
FORMATS POUR  
NE RIEN MANQUER



OU



#### Contact

Tél : 03.89.53.97.77  
contact@ktb-recrutement.fr