

Négociateur et conclure

30 vidéos

1 fiche mémo

1 forum

1. Le cours complet

2. Les 30 cas pratiques

- Lancer des leurres sur les prix
- Comment obtenir le tarif de la concurrence ?
- Comment identifier le décisionnaire ?
- Comment identifier la demande réelle ?
- Quelle différence entre butoir et échappatoire ?
- Faire vendre sa solution
- Etre sûr de soi
- Confiance & sourire
- Différence entre Vente & Négociation
- Belotte & négociation d'ouverture
- La négociation d'ouverture
- Comment conclure ?
- Jouer le jeu
- La négociation par appartement
- Le pouvoir de l'acheteur et du vendeur
- Jouer cartes sur table
- Quelle attitude adopter ?
- Où négocier et dans quelles conditions ?
- Faut-il détailler son prix ?
- La théorie de l'engagement ?
- L'offre d'ancrage
- La puissance du silence
- Dans quel ordre échanger concessions & contreparties ?
- Concessions & contreparties
- Que faire suite à un appel d'offre échoué ?
- Comment lutter contre le favoritisme ?
- Comment gérer les difficultés relationnelles ?
- Lancer des leurres
- Offrir une porte de sortie honorable à l'acheteur
- Que faire en cas de négociateurs multiples

my learning place

Accueil

SA



Après chaque vidéo, notez ce que vous pourriez appliquer concrètement dans vos prochains entretiens de négociation.

Le cours complet



30 cas pratiques



1. Lancer des leurres sur les prix



2. Comment obtenir le tarif de la concurrence



3. Comment identifier le décisionnaire



4. Comment identifier la demande réelle



5. Quelle différence entre butoir et échappatoire



6. Faire vendre sa solution



7. Etre sûr de soi



8. Confiance & sourire



9. Différence entre Vente & Négociation



10. Belotte & négociation d'ouverture



11. La négociation d'ouverture



12. Comment conclure



13. Jouer le jeu



14. La négociation par appartement



15. Le pouvoir de l'acheteur et du vendeur



16. Jouer cartes sur table



17. Quelle attitude adopter



18. Où négocier et dans quelles conditions

asb publishing
Solutions eLearning

Pour voir une démo gratuite, appelez le

01 47 70 36 03

www.asbpublishing.com