

FONDAMENTAUX D'UNE NEGOCIATION

Chef d'équipe
Chef de chantier
Conducteur de travaux
Ouvrier
Canalisation
Génie civil/CIOA
Ferroviaire
Réseaux Électriques et Télécommunication
Route
Terrassement
Toutes spécialités

OBJECTIFS

- ✓ Préparer, mener et conclure une négociation commerciale.
- ✓ Établir une bonne relation client-entreprise.

MODALITÉS GÉNÉRALES

> PUBLIC CONCERNE

- Chef de chantier confirmé, Conducteur de travaux en place ou en devenir, groupe de 12 personnes maximum.

> PREREQUIS

- Avoir une première expérience dans les métiers des Travaux Publics.

> DUREE

- 3 jours

> LIEU ET DATES

- 2 sessions par an à Égletons (voir calendrier).
- En entreprise.

> DELAI D'ACCES

- Selon la prochaine date de formation prévue (nous consulter) avec délai de réponse maximum de 10 jours à compter de la demande.

> VALIDATION

- Certificat de réalisation.

PROGRAMME

- Concevoir la relation avec le client/acheteur dans une véritable dimension stratégique.
- Suivre une démarche commerciale structurée.
- Préparer l'entretien de négociation.
- Réussir le premier contact avec le client.
- Maîtriser son comportement (les gestes, l'intonation, etc.).
- Questionner pour comprendre, synthétiser et reformuler les attentes du client.
- Savoir argumenter, écouter les objections et y répondre.
- Présenter le prix.
- Conclure la négociation au bon moment.
- Assurer un suivi commercial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, questionnement, échanges d'expériences et de vécu.
- Mise en situation de vendeur puis d'acheteur à l'occasion d'un changement avec prix nouveau sur un chantier.
- Mise en situation de présentation au client d'un devis avec dossier technique.
- Ces mises en situation sont filmées puis analysées en groupe.
- Positionnement et évaluation des acquis.
- Bilan de satisfaction.
- Formateur expérimenté.

Nos locaux sont accessibles aux personnes handicapées.