

Vivez l'Expérience

La négociation commerciale postérieure à l'acte de vente est le processus crucial au cours duquel une affaire se conclut, une vente se réalise.

L'ENJEU

Faire comprendre la nature et les enjeux de la négociation commerciale.

En maîtriser les techniques grâce à la **méthode "DEAL"** créée par le cabinet Halifax Consulting : Défendre sa position, Engager son interlocuteur, Avancer par concessions mutuelles, Limiter ses efforts et conclure.

CIBLES

Les équipes commerciales

NOS PARTENAIRES



SUPPORTS



LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

DÉVELOPPER LA PRATIQUE DE LA NÉGOCIATION



NOTRE SOLUTION

Un serious game qui permet notamment de :

- se **préparer** à l'échange
- suivre la méthode **DEAL**
- mettre ses émotions au point mort
- **déjouer** les pièges
- sortir des **blocages**
- connaître les **7 pêchés capitaux de la négociation**.

Le jeu propose une interaction et une immersion fortes, permettant à l'apprenant de réagir en situation (dans le "flow"), composante principale de la situation de négociation.

4 scénarios de 10 minutes + Bilan
Durée totale : 60 minutes