Mon plan d’action pour maîtriser la négociation à mon avantage

Après avoir terminé chacune des sections de la formation, remplissez le tableau qui suit. Au lendemain de la formation, il vous servira à la fois d’aide-mémoire sur les points qui vous ont particulièrement touché et de plan d’action pour mettre en pratique ce que vous avez appris.

**important**: **Vous devez télécharger ce fichier et l’enregistrer sur votre poste afin d’y conserver vos notes.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Sections | Ce que je retiens | Ce que je veux mettre en pratique | Ce que j’aimerais améliorer | Comment je compte y parvenir |
| 1. Introduction– Le processus commercial– Les besoins du client |  |  |  |  |
| 2. Écouter– Les techniques d’écoute passive et active– L’empathie– L’adaptation des paroles et des gestes aux différents types de clients– La reformulation des propos du client– Les questions utiles à poser– Les cinq règles pour améliorer son écoute |  |  |  |  |

Mon plan d’action pour maîtriser la négociation à mon avantage
(*suite*)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Sections | Ce que je retiens | Ce que je veux mettre en pratique | Ce que j’aimerais améliorer | Comment je compte y parvenir |
| 3. Offrir ses services– L’élaboration de l’offre de services– Votre avantage concurrentiel– La présentation de l’offre de services– Conseils pour mieux présenter votre offre de services |  |  |  |  |
| 4. Négocier– Les approches et l’orientation principale de la négociation– Les types de négociateurs– Les causes de la négociation– La négociation basée sur les intérêts– La préparation– Les techniques– Les règles d’or de la négociation– Les comportements favorables et défavorables |  |  |  |  |