

🔴 Négociation commerciale bancaire

Mettre en œuvre les techniques de négociation pour améliorer le PNB par client

PUBLIC

Toute personne amenée à négocier dans le cadre d'une activité du secteur bancaire

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise

Code
440

Durée
Sur-mesure / 14 heures

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier les techniques de négociation commerciale adaptées au secteur bancaire
- Décrypter les différentes étapes de la procédure de négociation pour adapter sa posture en conséquence
- Mener un entretien de négociation de la phase d'accueil à la phase de contractualisation

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Identifier les techniques de négociation commerciale adaptées au secteur bancaire

Préparer de façon efficace la négociation

- Cerner le terrain : prêts, assurance-vie, tarification bancaire
- Ordonner les enjeux
- Déterminer et fixer ses objectifs de négociation : taux, frais de dossier, pénalités de RA, frais d'entrée, etc.
- Définir ses marges de manœuvre : identification des contreparties possibles
- Déterminer le niveau d'exigence initiale
- Identifier les 6 curseurs du pouvoir
- L'assertivité et les positions de vie
- S'adapter au profil de personnalité de l'interlocuteur

Décrypter les différentes étapes de la procédure de négociation pour adapter sa posture en conséquence

Les étapes d'une négociation réussie

- L'approche : la loi d'impact, la prise de contact, la règle des 4x20, les aspects à éviter, créer un climat positif
- La découverte : savoir poser les bonnes questions concernant le décideur, l'environnement concurrentiel proche du décideur, etc.

d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Entraînement de l'accueil à la phase de découverte

L'accord de consultation : la reformulation

- La proposition argumentée
- L'adaptation de la proposition au profil du client
- Les critères de la proposition

Mener un entretien de négociation de la phase d'accueil à la phase de contractualisation

La présentation du prix (taux) et des conditions financières (frais, tarification)

- Comment présenter le prix et les conditions financières
- Les méthodes pour vendre le prix et les conditions financières

Les 3 stratégies de négociation

- Répondre à une concession par un argument
- Obtenir une contrepartie à toute concession
- Reculer à petit pas
- Entraînement de l'accueil à la négociation

Conclure une négociation rentable

- Négocier "en bloc" ou "point par point"
- Utiliser les techniques de pré-fermeture
- Prendre l'initiative de la conclusion
- Entraînement sur un entretien complet de négociation

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

