

# NEGOCIATION COMMERCIALE

Code produit : 3U / Version : v1

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Améliorer votre capacité à vendre, en sachant sauvegarder les marges et mieux défendre les prix,
- Développer vos capacités à vous affirmer dans les situations de négociation difficiles,
- Développer votre force de conviction et de proposition avec une démarche rigoureuse d'argumentation et une communication efficace,
- Savoir s'adapter et mettre en place les stratégies gagnantes dans vos conduites de négociation, en structurant vos entretiens de la préparation à la conclusion d'un accord

## PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

S'adresse à tout commercial désirant gagner en efficacité et améliorer ses performances dans toute conduite de négociation

## PREREQUIS

Aucun.

## MODALITES

**Durée** : 14 heures / 2 jours

**Type** : Présentiel

**Méthodes et moyens pédagogiques** : Méthode active s'appuyant sur l'expérience et les pratiques des participants, apport de connaissances et apprentissage de techniques,

Tests permettant de mieux cerner votre profil et vos points d'efforts ou axes d'amélioration : « votre comportement en situation de négociation/vente », « quel type de négociateur êtes-vous ? », « êtes-vous affirmé ? », « êtes-vous stressé ? »,

Ateliers pratiques : élaboration d'outils (supports de préparation d'entretien de négociation, plan de questionnement, argumentaire, liste d'objections dossiers clients), exercice, livret pédagogique

**Validation des acquis** : QCM, tour de table, observation

**Sanction de la formation** : Attestation de fin de formation

**Profil de l'intervenant** : Formateur spécialisé dans le développement commercial

## PROGRAMME

---

- **LA PREPARATION : LES CLES D'UNE NEGOCIATION REUSSIE**
  - Différencier vente et négociation
  - Analyser le contexte
  - Dégager les priorités
  - Définir sa stratégie de négociation
  - Définir des objectifs clairs
  - Déterminer le rapport de force
  - Créer son schéma de points limites
  - Etablir son plan d'entretien / plan d'actions
  
- **LES RÈGLES FONDAMENTALES DE LA NEGOCIATION**
  - Identifier les zones de négociation
  - Sortir du dilemme prix : travailler sur les formes de son offre
  - Optimiser son offre, connaître les contreparties à toutes concessions
  - Les principales erreurs à éviter
  - Bâtir une argumentation percutante
  - Argumentation rationnelle
  - Argumentation personnelle
  
- **DÉFINIR SON STYLE D'ACTION**
  - Tester son style de négociation
  - Travailler les aspects comportementaux de sa négociation
  - Développer son assertivité
  - Changer la nature de la négociation
  
- **NÉGOCIER C'EST EN DÉCRYPTER LES MESSAGES**
  - Distinguer la demande réelle et apparente
  - Contrer les pièges de l'acheteur
  - Situer et se placer dans les circuits de décision
  - Analyser les ressources de chaque partie prenante
  - Traiter les situations difficiles (méthode DESC)

## LES + ASFO

---

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.