



Négociation commerciale

Objectifs pédagogiques

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer
- Intégrer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie
- Identifier les différents étapes et les méthodes de négociation
- Construire une stratégie
- Bâtir des argumentaires convaincants en adéquation avec sa stratégie
- Adapter son argumentation et ajuster son comportement en fonction des profils
- Imaginer des solutions de replis pour s'adapter en cours de négociation
- Instaurer un climat de confiance
- Mettre en oeuvre sa tactique de négociation
- Sortir du rapport de forces
- Réussir face à des négociations difficiles

Programme de la formation

Module 1 - Art de négocier

- Vendre vs Négocier
- Les composantes de la négociation
- Les facteurs clés du succès
- Les différentes typologies de négociation
- Les principales compétences attendues

Module 2 - Se préparer

- Établir un diagnostic
- Se fixer des objectifs
- Élaborer un plan d'action
- Ouvrir la négociation
- Check list préparation

Module 3 - Conduire la négociation

- Découvrir les besoins
- Structurer et adapter son questionnaire
- Instaurer le doute
- Cerner les motivations de son interlocuteur
- Présenter l'offre en argument pour convaincre
 - Méthode inductive
 - Méthode comparative
 - Méthode déductive

Module 4 - Traiter l'objection

- Se servir de l'objection comme d'une opportunité
- Identifier les types d'objections
- Le savoir-être du négociation
- Quand répondre à l'objection ?
- Traiter les objections :
 - Méthode CRAC
 - Les différents types d'objections
 - L'objections "Prix"

Module 05 - Conclure

- Les signaux d'achat
- Techniques de conclusion
- Compte-rendu de visite
- Contenu de l'offre commerciale
- Les 10 C de la proposition commerciale
- TO DO list Relance
- Check List :
 - Analyse de la prestation de négociation

Public visé

Toute personne souhaitant amener à conduire des négociation (vente ou achat ...)

Durée conseillée

2 jours soit 14 heures
A partir de 3 personnes

FD - VN004

Formation en :

Inter Centre de formation ou
classe virtuelle
Intra Dans vos locaux ou classe
virtuelle

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour
suivre la formation en distanciel :
Négociation commerciale

Méthode pédagogique :

- Séance de formation à distance
FOAD
- Apports théoriques et de mises
en applications : (un support
powerpoint dynamique et
concret, des dossiers
techniques et détaillés, étude
de cas concrets et pratiques,
Boite a outils transposables des
le retour en entreprise, échange
constructifs et dynamiques
avec un profession).
- Suivi et évaluation individuelle
de l'action de formation en fin
de session.

Tarif : 805€/pers



SAS PARTNERS CONSULTING

Immeuble Côté Mer - Rue de l'Industrie - ZI Jarry, 97122 BAIE-MAHAULT
0590 86 42 41 - contact@partnersconsulting-gp.com
Siret 828 288 68800025 - APE : 8559A Déclaration d'activité : 01973126197