



Cette formation de deux jours est conçue pour tous ceux qui souhaitent améliorer leur capacité à mener des négociations commerciales, qu'ils soient débutants ou expérimentés.

Que vous soyez un commercial en entreprise ou un indépendant, vous apprendrez à utiliser des outils et des stratégies pour préparer et conduire efficacement une négociation commerciale, en maximisant les chances de parvenir à un accord mutuellement bénéfique.

Pour qui : Pour tous commerciaux, qu'ils soient débutants ou expérimentés.
Prérequis : Aucun prérequis n'est demandé pour participer à cette formation.

Durée : 2 jours
*Formation intra. En présentiel ou à distance.
Déclinable en format individuel.*

Objectifs de la formation :

- Analyser le rapport de forces, identifier les arguments clés, et préparer des concessions et contreparties pour une négociation structurée.
- Développer des techniques de comportement gagnant et adopter une stratégie gagnant/gagnant pour maximiser les résultats de la négociation.
- Identifier et éviter les pièges tendus par les acheteurs, tout en utilisant des tactiques de repli lorsque nécessaire.

Programme :

Jour 1 : Préparation de la négociation

Structurer et préparer la négociation

- Élaboration d'une matrice pour structurer les arguments clés et les conditions à mettre en avant lors de la négociation.
- Préparation des concessions possibles et identification des contreparties à négocier en retour.

Analyse et planification

- L'analyse du rapport de forces.
- La matrice des achats du client.
- Analyse du budget global de l'acheteur pour déterminer les marges de manœuvre et les possibilités de négociation.

Cas pratique : Application des matrices et de l'analyse sur des cas réels ou simulés pour préparer une négociation.

Jour 2 : Conduite de la négociation avec le client

Techniques et stratégies de négociation

- Les attitudes et comportements qui favorisent le succès en négociation.
- Les limites et le cadre de la négociation pour maintenir le contrôle.
- La tactique de l'engagement

Gestion des tactiques et des pièges

- La stratégie gagnant/gagnant.
- Préparation de stratégies de repli en cas de désaccord ou d'impasse.
- Identifier et éviter les pièges couramment tendus par les acheteurs pour préserver les intérêts commerciaux.

Mise en Situation : Simulations de négociations complètes, de la préparation à la conclusion avec feedback et ajustements.

Modalité d'évaluation

Test d'évaluation de formation sous forme de QCM.

Moyens pédagogiques

Exposés courts, échanges à partir de situations rencontrées, brainstorming, mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, débriefing collaboratif. Support pédagogique dématérialisé envoyé à l'issue de la formation.

Personne en situation de handicap

La prestation est ouverte à tout public.

Tarifs :

Sur devis, après adaptation sur mesure à vos besoins.

Une convention formalise les modalités.

Lieu :

A déterminer. Soit dans votre entreprise, dans nos locaux ou dans un lieu différent.

Individuel :

Déclinable pour une personne. Le formateur adapte son programme au besoin du collaborateur.

**Personnalisez cette formation
en fonction de vos besoins.**

Demande de devis