



# LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE - NIVEAU 1

## Réussir ses négociations clients et sortir des impasses

Réussir une négociation commerciale, c'est conclure sa vente en ayant sauvegardé son prix et sa marge et augmenté la satisfaction de son client. Ce stage vous présente toutes les clés d'une négociation réussie.

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19NEGOCIAL

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1390  
€ HT

Repas inclus

Code  
Dokelio AF\_0000025922  
:

### OBJECTIFS

- Travailler son style et sa technique de négociation.
- Maîtriser les principales tactiques de négociation.
- Négocier le meilleur compromis et arriver à un accord final gagnant.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Tous les profils commerciaux.

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Augmenter le taux de transformation de ses négociations commerciales.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Modules vidéos  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Les clés de la négociation commerciale

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Quel est son profil de négociateur ?
- Comment fixer des objectifs de négociation ?
- Comment traiter les 6 catégories d'objection ?
- La boîte à outils du négociateur

#### Exprimer ses talents de négociation commerciale

- Connaître les 6 types de négociateurs.
- Autodiagnostic : déterminer son profil de négociateur commercial.
- Étude de cas : l'art de négocier
- Boîte à outils : les 7 principes de l'assertivité.

#### Sécuriser sa négociation commerciale par une bonne préparation

- Formuler des objectifs ambitieux et réalistes.
- Analyser le rapport de force de la relation commerciale.
- Définir les points négociables et les marges de manœuvre.
- Boîte à outils : postures, check-list de préparation et tableau de contrôle de la négociation.
- Atelier individuel : préparer son argumentation suivant les bénéfices clients.

#### Contrôler la négociation commerciale pour mener subtilement vers sa



Organisme qualifié  
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



## solution

- Profiler son client et s'adapter à lui.
- Séduire son client : découverte client, communication non verbale et effet de halo positif.
- Défendre son prix et sa marge : l'argumentation persuasive et l'assertivité.
- Traiter les objections positivement.
- Boîte à outils : techniques d'influence, échiquier des concessions.

## Finaliser la négociation et engager une relation win-win

- Atelier collectif : quand et comment arrêter la négociation commerciale ?
- Boîte à outils : techniques d'un closing efficace.
- Valoriser la vente pour augmenter la satisfaction client.
- Fidéliser, planifier et organiser l'après-vente.

## INTERVENANTS

Franck JARROSSON

Auto-entrepreneur Franck Jarrosson

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



## LIEUX ET DATES

### À distance

25 et 26 janv. 2023  
20 et 21 mars 2023  
30 et 31 août 2023

### Paris

12 et 13 déc. 2022  
26 et 27 avr. 2023  
19 et 20 juin 2023  
09 et 10 oct. 2023  
27 et 28 nov. 2023  
04 et 05 déc. 2023

