



RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES - NIVEAU INITIATION

Réussir ses négociations clients et sortir des impasses

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19NEGO2

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1450 € HT

Repas inclus

Dans un contexte toujours plus concurrentiel, les techniques de négociation font la différence. Ce stage vous apporte toute l'expertise nécessaire pour défendre au mieux vos intérêts lors d'une négociation.

OBJECTIFS

- Différencier les styles de négociateur.
- Travailler son style et sa technique de négociation.
- Maîtriser les grands principes de négociation.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Tous les commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Augmenter le taux de transformation de ses négociations commerciales.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Pendant
MOD - Réussir ses négociations commerciales - Niveau initiation

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.





Exprimer ses talents de négociation commerciale

- Connaître les 6 types de négociateurs.
- Autodiagnostic : déterminer son profil de négociateur commercial.
- **Étude de cas** : comment initier la négociation face à son interlocuteur ?
- **Boîte à outils** : les 7 principes de l'assertivité.
- Techniques pour s'affirmer et convaincre.

Optimiser la préparation de sa négociation commerciale

- Etablir son autodiagnostic et être en capacité à défendre son cycle de vente.
- Formuler des objectifs ambitieux et réalistes.
- Analyser le rapport de force de la relation commerciale.
- Définir les points négociables et les marges de manœuvre.
- **Atelier** : Tracer sa cartographie des éléments négociables.
- Préparer ses arguments et tactiques.
- **Boîte à outils** : postures, check-list de préparation et tableau de contrôle de la négociation.
- Recueillir des informations stratégiques : besoins, enjeux, problématiques d'achat du client.
- Décrypter son client pour mieux négocier : profils couleurs.
- **Atelier individuel** : préparer son argumentation suivant les bénéfiques clients.

Défendre efficacement sa proposition : les techniques de communication

- Communiquer avec assertivité.
- Argumenter par les bénéfiques clients.
- Adopter les bons réflexes : reformuler positivement, maîtriser la communication non verbale...
- Traiter les objections avec méthode pour lever les obstacles à un accord.

Contrôler la négociation commerciale pour mener subtilement vers sa solution

- 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.
- **Boîte à outils** : techniques d'influence, échiquier des concessions.

Finaliser la négociation et engager une relation win-win

- **Atelier collectif** : comment négocier à plusieurs.
- **Boîte à outils** : techniques d'un closing efficace ou comment verrouiller sa négociation.
- Valoriser la vente pour augmenter la satisfaction client.
- Fidéliser, planifier et organiser l'après-vente.

INTERVENANTS

Spiridion NITTIS

Consultant-formateur en Négociation & Achats. 25 ans de Management. Achats & Ventes en entreprise.

Franck JARROSSON

Consultant formateur commercial senior.

MODALITÉS 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

29 et 30 août 2024

Paris

24 et 25 juin 2024

09 et 10 oct. 2024

11 et 12 déc. 2024