



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19NEGO2

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1350  
€ HT

# LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION - NIVEAU 2

## Perfectionner ses techniques de négociation

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

- Gérer les négociations à fort enjeu.
- Acquérir de nouvelles techniques de négociation.
- Déployer une tactique de négociation efficace.

### EVALUATION

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

### POUR QUI ?

Commercial expérimenté souhaitant améliorer ses techniques de négociation, responsables grands comptes, responsables comptes clés.

### PRÉREQUIS

Avoir une pratique de la négociation.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Négocier avec tous les profils d'interlocuteurs.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

### PROGRAMME

Les techniques de négociation - Niveau 2

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Quelles sont les stratégies de négociation ?
- Comment analyser les comportements de son client ?
- Quelles clés pour tenir ses positions dans une négociation ?
- La boîte à outils du négociateur.

#### Optimiser la préparation de sa négociation commerciale

- Étude de cas : les nouveaux terrains de la négociation selon Harvard.
- Rappel du process de négociation.
- Établir et clarifier ses positions d'ouverture.
- Tracer sa cartographie des éléments négociables.
- Recueillir des informations stratégiques : besoins, enjeux, problématiques d'achat du client.
- Décrypter son client pour mieux négocier : profils couleurs.
- Atelier : préparer sa tactique de négociation.

#### Défendre efficacement sa proposition : les techniques de communication



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

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

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

#### **Discuter et concéder : les techniques de persuasion**

- Maintenir une position d'égal à égal.
- Adapter son offre et ses contre-offres aux éléments critiques divulgués par son interlocuteur.
- Packager son offre pour enrichir son discours.

#### **Oser la rupture : les techniques de manipulation**

- Savoir temporiser avec mesure.
- Exercer de la pression sur son interlocuteur sans entamer la relation.
- Gérer la tension lors de la négociation.
- Prendre position de façon directe et transparente : le point de rupture.

#### **Engager son client et l'orienter vers sa solution : les techniques d'influence**

- Utiliser son intelligence émotionnelle.
- Reconsidérer une position et prendre de la hauteur avec son interlocuteur.
- Bluffer en maîtrisant les risques.
- Trouver des alliés pour créer un climat de confiance.

### **INTERVENANTS**

Spiridion NITTIS

Vincent RIGHI

### **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.

### **LIEUX ET DATES**

**À distance**

08 et 09 juin 2022

**Paris**

07 et 08 oct. 2021

01 et 02 mars 2022

29 et 30 sept. 2022