



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C20CVNEGO

Durée :  
2 jours - 12 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 890 €  
HT

# MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE – 100% À DISTANCE

## Maîtriser les bases de la négociation commerciale

Négocier, c'est réussir la dernière étape de sa vente et projeter sa relation client dans l'avenir. Ce stage vous présente toutes les clés de cette délicate et incontournable étape pour réussir votre vente

### 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.

### 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  
Cours en ligne  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Mener une négociation commerciale – 100% à distance

#### Démarrer - Activités individuelles de démarrage (20min)

- Identifier 3 cas de négociation et déterminer le type de négociation employé.
- Auto positionnement : établir son profil de négociateur commercial.

#### Découvrir & Partager - Classe Virtuelle 1 (3h)

- Analyser les principaux types de négociation pour se positionner.
- Fixer ses objectifs de négociation pour aiguïser ses arguments et définir ses limites.
- Maîtriser les principes de l'assertivité pour traiter sereinement toute objection.
- Étude de cas : construire une grille de négociation commerciale opérationnelle et efficace.

#### S'entraîner & Pratiquer - Activités individuelles de pratique (2h30)

- Déterminer son style de négociation et sa checklist de préparation adaptée.
- Définir des objectifs motivants mais réalistes.
- Étude de cas : adapter sa grille de négociation à un cas fourni.
- Exercice de négociation assertive en duo : acheteur et vendeur.
- Identifier son point de rupture émotionnel en négociation.

#### Découvrir & Partager - Classe Virtuelle 2 (3h)

- Profiler son client pendant la négociation : questions types et grille d'analyse.
- Convaincre son client malgré les objections : techniques d'influence, échiquier des concessions.
- Argumenter son prix et sa marge subtilement pour les défendre avec assertivité.
- Détecter les signaux pour arrêter une négociation pertinemment : méthode et timing.
- Se constituer une boîte à outils pour un closing efficace : techniques et astuces.

#### Ancrer & Renforcer - Activités individuelles de pratique (2h)

- Cas pratique en duo : contrôler la tension lors d'une négociation.
- Réussir son closing : aboutir à un accord.
- Sécuriser sa relation commerciale : lister les actions d'après négociation
- Planifier et organiser son après-négociation pour fidéliser.



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



## Se certifier - Évaluation (40min)

- Évaluation en ligne.
- Enregistrement vidéo d'une invitation à une nouvelle prise de contact commerciale.

### 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

28 et 29 oct. 2021

04 et 05 avr. 2022

08 et 09 nov. 2022

