

Formation

Négociation commerciale

★★★★★ 4.7 (33 avis)

Best

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux, managers, commerciaux techniciens, ingénieurs d'affaires qui souhaitent mieux négocier leurs conditions et leurs marges.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Mieux vous connaître pour mieux négocier

- Prendre conscience de vos qualités et de vos défauts pour les utiliser,
- Vous fixer des buts et être réaliste face aux obstacles,
- Les enjeux d'une négociation, écouter l'autre et savoir le faire parler.

2. Préparer votre négociation

- Vous renseigner sur les fonctions et les motivations de vos interlocuteurs,
- Vous fixer un objectif de négociation et déterminer votre stratégie,
- Lister vos arguments et définir votre marge de manœuvre,
- Anticiper les moments forts de la négociation,
- Clarifier vos limites en termes de négociation,
- Préparer une ou plusieurs solutions de repli.

3. Maîtriser les stratégies de négociation

- Les techniques les plus utilisées (le point par point, l'élargissement, le faux pivot...),
- Le bilan et l'analyse de la négociation,

- Le traitement des objections,
- Les techniques de déstabilisation,
- Les astuces pour devenir un bon négociateur.

4. Analyser pour mieux négocier

- Analyser la situation de négociation à venir,
- Peser les enjeux pour le client, pour votre entreprise,
- Mesurer le rapport de forces probable,
- Identifier les concurrents possibles et vos différences avec la concurrence.

5. Savoir faire des concessions et obtenir des contreparties

- Différencier concessions et contreparties, oser dire Non,
- Contourner les techniques d'achat,
- Orienter le client vers des concessions moins coûteuses.

6. Conclure et verrouiller la négociation

- Verrouiller la négociation avec une méthode adaptée.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

Objectifs

- Acquérir une méthode de négociation complète et concrète,
- Savoir préparer une négociation,
- Valoriser votre offre et défendre vos marges,
- Mesurer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre parti,
- Apprendre à affiner votre argumentation,
- Maîtriser la dimension « affirmation de soi » qui est un atout différenciant dans une négociation.

Modalités pédagogiques

- Groupe limité à 6 personnes,
- Entraînement intensif, jeux de rôle, grille d'auto-évaluation,
- Mises en situation intensives sur les cas de négociation proposés par les participants,
- Prise en main et application d'une méthode simple et efficace,
- Travail sur l'affirmation de soi en situation de négociation.

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

16-17 juin 2025

17-18 juillet 2025

11-12 septembre 2025

9-10 octobre 2025

6-7 novembre 2025

18-19 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/reussir-negociations-commerciales>