

## Objectifs

Défendre et valoriser son offre à chaque demande d'effort tout en maintenant la pérennité de la relation client  
Apprendre à dire non avec assertivité  
Améliorez vos marges

## Public

Commerciaux et managers

Pas de pré-requis

## Axes de travail

### 1. Démystifier l'importance du prix dans la négociation

Comprendre l'impact économique des remises pour son entreprise  
Comprendre pourquoi nous assistons à une banalisation de la négociation sur les prix  
Comprendre pourquoi un « prix bas » est de moins en moins le seul critère qui remportera la vente  
Comprendre la logique du métier d'acheteur

### 2. Préparer l'entretien de négociation tarifaire

Développer une stratégie de négociation assortie d'un objectif final  
Fixer à l'avance ses marges de négociation, son seuil de rupture, les contreparties à obtenir  
Évaluer les solutions alternatives en cas de blocage de la négociation  
Anticiper les techniques habituelles utilisées par les acheteurs professionnels pour déstabiliser et arracher des concessions importantes en termes de prix

### 3. Maîtriser les différentes phases de la négociation

Établir immédiatement un équilibre psychologique avec l'acheteur  
Poser les bases nécessaires au déroulement d'un échange constructif  
Développer une écoute réciproque  
Défendre efficacement ses tarifs et ses marges  
Résister aux différentes tentatives de pression et de manipulation  
Négocier pas à pas, tout en appliquant avec fermeté la règle du « donnant-donnant »  
Conclure en fixant avec assertivité la suite des événements

## Animation

80% du temps consacré à la mise en pratique  
Prise de conscience de ses propres comportements à travers des exercices  
Simulations pour se préparer à l'argumentation de ses prix et aux réponses aux objections.  
Alternance de méthodes et de mise en application sur des cas concrets et sur les cas réels des participants  
Plan de développement personnel en fin de session