

La négociation commerciale est un art qui nécessite des compétences spécifiques pour parvenir à des accords mutuellement avantageux. Cette formation vous apprendra à maîtriser les techniques les plus efficaces pour réussir vos négociations commerciales. Vous découvrirez comment préparer votre négociation en définissant vos objectifs et en connaissant votre marché et votre interlocuteur, comment conduire la négociation en utilisant les techniques de persuasion et de communication appropriées, et comment conclure la négociation en obtenant un accord satisfaisant pour les deux parties.

Compétence visée

Négocier les marges commerciales de son offre pour aboutir à un accord financier permettant la satisfaction des deux parties dans un principe de « gagnant-gagnant ».

Objectifs de la formation

- 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.

Pour qui ?

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

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entraînement

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,
Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/negociez-avec-succes.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)

- 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.

Méthode d'animation

- 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.