



## Negotiation commerciale

**OBJECTIF DE LA FORMATION:** Préparer efficacement ses négociations pour conclure des accords profitables. Être en mesure de présenter les différents éléments du prix pour mieux défendre ses marges. Savoir résister à la pression des acheteurs et des prospects. Obtenir une contrepartie à toute concession.

### CONTENU DE LA FORMATION :

Contexte de la négociation BtoB  
 Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.  
 Connaître et dérouler son cycle de vente  
 Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.  
 Cycle de vente face au cycle d'achat.  
 Défendre son cycle de vente.  
 Techniques pour s'affirmer et convaincre.  
 Elaborer une grille de négociation  
 Entrer dans une logique de concession/contrepartie.  
 Elaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.  
 Anticiper le refus  
 Identifier les objets de négociation autres que le prix.  
 Déjouer les techniques des acheteurs professionnels  
 Rester stable et gérer les imprévus de la négociation.  
 Garder le leadership face à l'intimidation et la pression.  
 Favoriser les techniques d'échange.  
 Maîtriser les techniques de closing efficace  
 Démystifier le " gagnant-gagnant ".  
 Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.  
 Rassurer un acheteur fuyant.  
 Technique de l'enchaînement logique.  
 Reformuler les points d'accord et de douleurs.  
 Formaliser l'accord  
 Anticiper la suite de la négociation.  
 Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.  
 Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.  
 Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations  
 Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?  
 Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.  
 Synthèse et plan d'actions  
 Principes qui mènent les négociations au succès  
 Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la

### RÉSULTATS ATTENDUS :

Permettre aux stagiaires l'apprentissage, l'entretien et le perfectionnement des connaissances

### ENCADREMENT FORMATEUR :

Ordinateurs, vidéoprojecteur, Encadrement d'un formateur expérimenté, supports de cours (Mis à disposition par Formation Stratégique).

### PUBLIC VISÉ :

Responsable commercial, commercial, technico-commercial.

### PRÉ REQUIS :

Parler et comprendre le français

### SUIVI - ÉVALUATIONS :

Suivi et sanction de la formation : feuille de présence, attestation individuelle de fin de formation et avis post formation. Appréciation de l'acquisition des compétences et de l'atteinte des objectifs par le formateurs tout au long de la formation (exercices, quizz oral et écrits ...). Mesure de la qualité globale de la formation, de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la pratique professionnelle par le stagiaire : enquête de satisfaction à chaud

### MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique. Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et analyse sur le terrain de l'environnement de travail des stagiaires

### ACCESSIBILITÉ :

Personne en Situation d'Handicap Bienvenue. Un accompagnement spécifique peut être engagé. Notre référent handicap est à votre disposition au numéro indiqué dans nos coordonnées.

### POINTS FORTS DE LA FORMATION :

Excellente occasion d'échanger avec d'autres professionnels sur des problématiques communes

**LANGUE :** Français

**CERTIFICATION**  
 Attestation de formation

**LIEU, DATES ET HORAIRES DE LA FORMATION**  
 >> Calendrier de formations