

NÉGOCIATION COMMERCIALE



Objectifs :

- Maîtriser une méthode simple et opérationnelle pour préparer et réussir toutes vos négociations commerciales
- Mieux défendre vos propositions commerciales et résister à la pression du client
- Gérer les situations commerciales difficiles ou déstabilisantes avec confiance
- Trouver votre style de négociateur dans chaque situation

Public visé :

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires

Prérequis :

Aucun

Durée / Rythme :

14h / 2 jours

Méthodes pédagogiques :

- Adaptation de la formation au niveau d'expérience des participants
- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...
- Accès à la plateforme pédagogique LEARNING ZONE

Modalités :

Formation en présentiel ou distanciel ou mixte

Suivi et Evaluation :

Contrôle continu (exercices, quizz...)
Emargement feuille de présence
Certificat de réalisation

Tarif Inter :

990€ net de taxes par personne
(Min 4 à 10 stagiaires)

Tarif Intra :

Nous consulter
(Min 1 à 10 stagiaires)

Délai d'accès :

D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :

contact@envoll.fr

04 42 92 29 72

Accessibilité :

<https://envoll.fr/qui-sommes-nous/>

Définir les champs respectifs de la vente et de la négociation

- Comprendre les conséquences de l'attitude et de la méthode adoptée
- Adopter la bonne posture en négociation
- Identifier son style de négociateur

Se renforcer dans la lutte d'influence psychologique

- Comment éviter d'affaiblir sa position, gérer la pression
- Reconnaître les 6 curseurs du pouvoir en négociation et les déplacer à son avantage

Préparer sa négociation dans les meilleures conditions

- Être conscient des conséquences sur la marge d'une baisse de prix ou de coûts non facturés
- Etablir son offre : son objectif, son plancher
- Clarifier ce qui est négociable, ce qui ne l'est pas
- Ajuster son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli

Négocier en face à face

- Présenter son offre/sa hausse de prix et Argumenter
- Savoir dire Non et le valoriser
- Pas de concession sans obtenir une contrepartie : comment la définir, la solliciter et l'obtenir?
- Comment réorienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes pour ne pas altérer durablement ses résultats
- Les techniques de pré-fermeture : Maîtriser les questions de principe et organiser l'engagement

Mise en place d'un plan d'action personnel