

# Développer ses compétences en négociation commerciale

DATADOCKÉ

## DURÉE

- 2 jours

## PUBLIC

Tout commercial amené à négocier

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## TARIFS

980 € HT

Préparer et mener sa négociation commerciale - Valoriser son offre pour défendre ses marges - Obtenir des contreparties aux efforts consentis - Bâtir son argumentation et adopter le bon comportement en cours de négociation

### Contenu de la formation:

- **Se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive**

Prendre conscience de ses qualités et de ses défauts pour les utiliser - Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles - Les enjeux d'une négociation : Convaincre ou vendre ses idées Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation - Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation - Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

- **Anticiper pour mieux négocier**

Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs - Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité - Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur - Lister ses arguments et définir sa marge de manœuvre - Anticiper les moments forts de la négociation - Connaître les quatre étapes de la préparation Prévoir sa solution de repli

- **Maîtriser les stratégies de négociation commerciale : s'approprier les phases**

Appliquer les techniques fondamentales de la négociation commerciale - Fixer des objectifs ambitieux - Déterminer ses marges de manœuvre - Préparer ses arguments - Affiner sa tactique : la matrice des objectifs

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin

03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com

SIRET 87827163400015

# Développer ses compétences en négociation commerciale

DATADOCKÉ

## DURÉE

- 2 jours

## PUBLIC

Tout commercial amené à négocier

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## TARIFS

980 € HT

Faire le bilan et l'analyse de la négociation - Traiter les objections et savoir sortir des blocages - Connaître les techniques de déstabilisation - Énoncé des astuces pour devenir un bon négociateur - Savoir appliquer les techniques pour convaincre et le principe de la négociation gagnant-gagnant

- **Limiter ses concessions et s'engager vers la conclusion**

Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise - Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions - Obtenir l'engagement sur la contrepartie - Dire non à certaines concessions - Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes - Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes Rester serein face aux tentatives de déstabilisation

### Modalités Pédagogiques:

- Mises en situation : Entraînement avec mise en compétition de deux équipes ou protagoniste

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin  
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com  
SIRET 87827163400015