



## COMMERCIAL ET MARKETING

# Réussir la négociation commerciale

## Professionaliser sa démarche et ses outils de négociation



### OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes phases de la négociation commerciale.
- Préparer la négociation commerciale des conditions de vente.
- Susciter la confiance et l'adhésion de ses interlocuteurs.
- Surmonter les astuces des acheteurs professionnels.
- Conclure et formaliser un accord pérenne.

### Pour qui ?

Toute personne en charge de négociation commerciale auprès d'acheteurs : directeurs, directeurs adjoints, responsables commerciaux, chefs d'atelier, cadres techniques et commerciaux.

### Pré requis

La formation s'adresse aux personnes en ESAT ayant déjà une première expérience de la vente auprès d'acheteurs de métier (B to B, grands comptes).

### Nombre de stagiaires

12 maximum.

### Durée

2 jours, soit 14 h.

### Coût\*

Inter-établissements : 500 € nets exonérés de la TVA, hors déjeuner à la charge des stagiaires.

Intra-muros : 3 600 € nets exonérés de la TVA, frais du formateur inclus. Déjeuner à la charge de l'établissement d'accueil.

\* Intra-muros mutualisée - Devis sur demande.

### Moyens pédagogiques

Les participants s'entraînent à préparer une négociation à partir des outils proposés.

Exercices de mises en situation et de jeux de rôle d'entraînement.

Les participants repartent avec une boîte à outils : check list des informations utiles à collecter, grille de négociation, argumentaire, chemin de négociation, guide de réponse aux objections.

### Moyens d'évaluation

Participation active des stagiaires sous forme de questions-réponses, quiz, études de cas.

### Moyens techniques

Support Powerpoint, projection animation sur tableau blanc



**Inter-établissements**  
19 et 20 juin 2025  
Paris



### PROGRAMME ET DÉROULÉ

Chaque demi-journée débutera par un tour de table : le premier jour afin de présenter la formation et identifier les attentes des participants, les jours suivants pour valider les acquis de la demi-journée précédente.

#### JOUR 1

##### 9 h 00 à 12 h 30 :

- Introduction de la formation et recueil des cas de négociation des participants.
- Resituer la phase de négociation des conditions dans le cycle de vente.
- Identifier les facteurs clés d'échec ou de succès d'une négociation commerciale :
  - repérer les leviers d'influence sur ses interlocuteurs.
- Maîtriser les informations nécessaires à une négociation réussie.

##### 13 h 30 à 17 h 00 :

- Préparer sa négociation des conditions de vente :
  - définir ses enjeux et objectifs,
  - clarifier le négociable et le non négociable,
  - analyser ses marges de manœuvre.
- Construire les arguments associés à la défense de l'offre.

#### JOUR 2

##### 9 h 00 à 12 h 30 :

- Conduire sa négociation efficacement :
  - repérer l'entrée en négociation : les erreurs à éviter,
  - conserver le contrôle du processus, affirmer ses positions,
  - adopter une attitude coopérative, se centrer sur les intérêts des parties prenantes.
- Conclure au bon moment.

##### 13 h 30 à 17 h 00 :

- Surmonter les difficultés de la négociation :
  - traiter les objections,
  - résister aux astuces des acheteurs.
- Faire vivre l'accord et anticiper les renégociations de prix :
  - mettre en place le suivi de la relation client,
  - tracer les informations utiles à conserver.
- Evaluation de la formation, échanges et conclusion.

### INTERVENANTE

**Laurence CHABRY**