



Réussir la négociation commerciale - Professionnaliser sa démarche et ses outils de négociation

Cette formation peut être précédée par la formation « Argumenter l'offre, convaincre le client » des 18 et 19 mars 2024.

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 PARTICIPANTS

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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les participants s'entraînent à préparer une négociation à partir des outils proposés. Ils les appliquent à leurs prochaines situations de négociation. Les réflexes comportementaux à mettre en œuvre face aux acheteurs font l'objet d'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.

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.

1^{ère} demi-journée, de 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

2^{ème} demi-journée, de 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

3^{ème} demi-journée, de 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

4^{ème} demi-journée, de 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, Consultante-formatrice indépendante

Co-auteur de l'ouvrage « La Boîte à Outils de l'expérience client » - DUNOD (3^{ème} édition, août 2021)



* Intra-muros mutualisée - Devis sur demande.