



## NEGOCIATION COMMERCIALE

*Dans un environnement concurrentiel de plus en plus exigeant (pression sur les prix, exigences élevée, renégociations des conditions de vente...) les commerciaux doivent savoir négocier. Savoir négocier est devenu une compétence incontournable pour garantir rentabilité d'une activité commerciale. Cette action de formation d'une durée de 14h00 apporte à nos stagiaires méthodes, techniques et réflexes fondamentaux pour construire et mener une négociation commerciale efficace tant en BtoB que en BtoC.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Commercial
- Vendeur conseil confirmé ou non,
- Nouveau vendeur ou commercial
- Toute personne amenée à conduire des négociations commerciales

### Prérequis

- Avoir si possible une première expérience de la négociation

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser des outils et méthodes pour mener une négociation de prix.
- Calculer ses marges de manœuvre et préparer ses contreparties
- Traiter les objections de prix sans rogner sur ses marges en maintenant une bonne relation client

### Contenu de la formation

- ART DE NEGOCIER
  - vendre vs négocier
  - Les composantes de la négociation
  - Les facteurs clés de succès
- SE PREPARER
  - Etablir un diagnostic
  - Se fixer des objectifs
  - Elaborer un plan d'action
  - Ouvrir la négociation
  - Check list préparation
- CONDUIRE LA NEGOCIATION
  - Découvrir les besoins
  - Structurer et adapter son questionnement
  - Instaurer le doute
  - Cerner les motivations de son interlocuteur
  - Présenter l'offre en argumentant pour convaincre
- TRAITER L'OBJECTION
  - Se servir de l'objection comme une opportunité
  - identifier les types d'objections
  - Le savoir être du négociateur



- Quand répondre à l'objection?
  - Traiter les objections
- CONCLURE
  - Les signaux d'achat
  - Techniques de conclusion
  - Compte-rendu de visite
  - Contenu de l'offre commerciale
  - Analyse de la prestation de négociation

### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

Nos formateurs ont tous effectués la formation de formateur dans le domaine de compétence de la formation

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.