

# LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

VE-FON01

TARIF,  
net de taxes

1 490 €



DUREE : 2 JOURS



PRÉSENTIEL



DATES : du 13/02/23 au 14/02/23



## PROGRAMME

### OBJECTIFS

- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations

### PRE REQUIS

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions. Entreprise désirant former ses commerciaux à la "négo" pour augmenter la rentabilité des ventes.

### PUBLIC

Tous les métiers (marketing, communication, produit, technique, éditorial, stratégie...) peuvent appliquer ces méthodes

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

#### Moyens pédagogiques pendant votre formation:

Utilisation de cas concrets

Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations

Echanges entre les participants et notre expert

#### Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

Possibilité de joindre le formateur post formation

### Comprendre son interlocuteur

- Découvrir la méthode de communication DISC
- Apprendre à mieux se connaître
- Adapter sa communication à l'autre
- Choisir les meilleurs arguments pour chaque type d'interlocuteurs

### Se préparer à l'entretien et le cadrer

- Comment se préparer à ses entretiens commerciaux ?
- Comment rédiger ses objectifs commerciaux
- Créer son pitch commercial
- Bien démarrer son entretien

### Qualifier le besoin et les enjeux du client

- Découvrir son client avec la méthode QP2Q2C
- Reformuler la qualification
- Réussir la transition vers l'argumentation

### Réussir son argumentation

- Comment valoriser son offre ?
- Traiter les objections lors de son argumentation

### Obtenez des contreparties !

- Préparer sa matrice de négociation
- 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.

### Limitez vos concessions !

- 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.

### Engagez-vous vers la conclusion !

- Éviter la négociation « saucisson ».
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

# LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

VE-FON01

TARIF,  
net de taxes

1 490 €

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire  
Synthèse fin de stage du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence



DUREE : 2 JOURS



PRÉSENTIEL



DATES : du 13/02/23 au 14/02/23



## POINTS FORTS

- Un consultant expert de la thématique, ayant des années d'expérience
- Pédagogie amenant chacun à développer une autre vision de la vente centrée sur le client et non plus sur soi pour obtenir une véritable prise de conscience et entamer le changement nécessaire
- Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs.



## POUR ALLER PLUS LOIN

- **VE-PRO01** Booster ma prospection commerciale
- **VE-VDI01** Maîtriser son entretien de vente en visio conférence
- **VE-DIF01** Gérer les clients difficiles



Contactez-nous : 01 60 79 87 74