

# Négociation commerciale

EC05 – Efficacité commerciale

## DÉTAILS DE LA FORMATION

### + OBJECTIFS

- Apprendre à mettre en valeur votre offre auprès de vos clients
- Avoir les bonnes réactions dans des situations difficiles
- Anticiper et contrer les objections de prix

### + PUBLIC

- Cadre
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux

### + PRÉREQUIS

- Aucuns

### + DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

### + NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- de 1 à 8 p. maximum par groupe

### + BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

### + DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

### + MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Jeux de rôles filmés
- Remise d'un support en couleur contenant le cours du module de formation suivi

### + MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

#### Alliance Form'Action

13 rue de la Maladrerie  
Hameau Les Povots  
10210 CHAOURCE

] 03 25 40 16 53

] 06 23 96 56 82



jf.lhoret@aformation.fr - www.aformation.fr

OF : N° 21 10 00647 10 - N° SIRET : 508 379 328 00042 - TVA FR : 12508379328  
AFA20EC05

# PROGRAMME DE FORMATION

## + L'ANTICIPATION POUR UNE MEILLEURE NÉGOCIATION

- Repérer vos enjeux économiques
- Identifier votre style de négociation
- Distinguer vos points d'amélioration

## + METTRE EN AVANT LA VALEUR DE L'OFFRE

- Élaborer le plan de négociation, se fixer ses limites
- Fixer des objectifs ambitieux et atteignables
- Utiliser des outils pour répertorier vos actions et objectifs

## + RÉAGIR POSITIVEMENT CONTRE LES OBJECTIONS PRIX

- Défendre vos offres et vos prix
- Déterminer votre marge de manœuvre en termes de prix
- Anticiper et savoir réagir positivement contre les objections de prix
- Savoir vendre la valeur ajoutée de son offre

## + L'OBTENTION DE CONTREPARTIE

- Connaître et savoir appliquer les méthodes pour obtenir des contreparties
- Connaître, anticiper et contrer les techniques de négociation de l'acheteur

## + DÉLIMITER LES CONCESSIONS

- Diriger les demandes des acheteurs vers des solutions moins coûteuses
- Savoir négocier en situations complexes, maîtriser les erreurs à ne pas faire, utiliser des techniques performantes
- Se diriger vers des intérêts communs en mesurant ses concessions
- Apprendre à dire non quand la situation l'impose

## + CONCLURE LA NÉGOCIATION

- Gérer les pressions importantes
- Repérer les manipulations pendant les négociations
- Méthode de conclusion de la négociation