

LA NEGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer à la négociation,
- Intégrer les enjeux et les marges de manœuvre de l'autre partie,
- Bâtir son argumentation, affûter ses arguments et ajuster son comportement en cours de négociation.

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Pédagogie participative, nombreuses mises en situations.
- Une approche personnalisée : mises en situations sur les cas de chacun, conseils du formateur, petit groupe facilitant les échanges.

DUREE

2 jours (14 heures)

DATES : A définir

HORAIRES : A définir

LIEU : Dans nos locaux ou sur site

EFFECTIF : 12 personnes maximum

COÛT (non assujetti à la TVA)
Intra : Nous consulter

PUBLIC CONCERNE : Tout personne souhaitant se préparer à la négociation commerciale.

PRE-REQUIS : Aucun

MATERIEL :

- Ordinateur et vidéo projecteur,
- Vidéos,
- Livret de fin de stage.

ENCADREMENT :

- La formation est dispensée par des formateurs possédants plusieurs années d'expérience des formations dans ces domaines

EVALUATION :

Une évaluation à chaud sera conduite et permettra de mesurer le niveau de satisfaction immédiate du participant.

VALIDATION :

À l'issue de la formation, une attestation de stage sera remise au participant.

LE PLUS DE LA FORMATION :

OURAGAN FORMATION | Numéro de déclaration d'activité : 84 74 03668 74 (Rhône alpes)

Agence Ardèche : Zone commerciale – Les Terres de Millet – 07200 SAINT DIDIER SOUS AUBENAS

Agence Pays de Savoie : 8, Avenue du Pré Closet – 74940 ANNECY / 40 avenue du Savoy – 74400 CHAMONIX- MONT- BLANC

Siège : 11 avenue des vieux moulins – 74000 ANNECY

OURAGAN FORMATION

Email : contact@ouragan-formation.fr

Tél : 06 15 24 50 95



- ✓ Support audiovisuel et vidéos,
- ✓ Réflexion et échanges collectifs, mises en situation et cas pratiques sur site.

Pour les personnes en situation de handicap merci de prendre préalablement contact avec nous pour définir les modalités de votre participation à cette action de formation.

PROGRAMME

Se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive

- Prendre conscience de ses qualités et de ses défauts pour les utiliser
- Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
- Les enjeux d'une négociation : Convaincre ou vendre ses idées
- Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

Préparer sa négociation commerciale avec méthode

- Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs
- Se fixer un objectif de négociation et déterminer sa stratégie
- Lister ses arguments et définir sa marge de manœuvre
- Anticiper les moments forts de la négociation

Connaître les quatre étapes de la préparation

- Diagnostiquer le contexte de l'entretien
- Savoir se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Mettre en place une stratégie
- L'organisation de son entretien

Maîtriser les stratégies de négociation commerciale : s'approprier les phases

- Appliquer les techniques fondamentales de la négociation commerciale.
- Faire le bilan et l'analyse de la négociation
- Traiter les objections et savoir sortir des blocages
- Connaître les techniques de déstabilisation
- Enoncé des astuces pour devenir un bon négociateur
- Maîtriser la durée de son intervention.
- Augmenter son sens de la répartie.
- Se reposer sur du concret : exemples, comparaisons, références.
- Maintenir son intervention captivante.

Se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive

- Prendre conscience de ses qualités et de ses défauts pour les utiliser

OURAGAN FORMATION | Numéro de déclaration d'activité : 84 74 03668 74 (Rhône alpes)

Agence Ardèche : Zone commerciale – Les Terres de Millet – 07200 SAINT DIDIER SOUS AUBENAS

Agence Pays de Savoie : 8, Avenue du Pré Closet – 74940 ANNECY / 40 avenue du Savoy – 74400 CHAMONIX- MONT- BLANC

Siège : 11 avenue des vieux moulins – 74000 ANNECY

OURAGAN FORMATION

Email : contact@ouragan-formation.fr

Tél : 06 15 24 50 95



- Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
- Les enjeux d'une négociation : Convaincre ou vendre ses idées
- Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

Mis à jour le 16 mai 2024