

Objectifs pédagogiques

Connaître son style de négociation
Optimiser la préparation de ses négociations commerciales
S'affirmer en négociation commerciale et maîtriser les techniques
Savoir défendre son offre chiffrée
Faire adhérer et conclure un accord gagnant-gagnant

Public

Toute personne amenée à conduire des négociations

Prérequis

Avoir déjà pratiqué la négociation dans son quotidien professionnel

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formateur expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.
Méthode active et participative.
Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.
Approche basée sur l'expérience des participants.

Moyens et supports pédagogiques

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.
Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.
Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

- **Savoir identifier son style de négociateur**
 - Connaître les différents styles de négociateur
 - Véhiculer des messages forts
- **Préparer efficacement sa négociation commerciale**
 - Formuler des objectifs ambitieux et réalistes
 - Structurer sa réflexion et préparer ses négociations
 - Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale
- **S'affirmer en négociation commerciale**
 - Maîtriser les techniques de l'entretien de négociation
 - Savoir écouter
 - Reformuler ou comprendre son client pour mieux négocier
 - Choisir les mots adaptés
 - Déjouer les pièges et techniques des acheteurs professionnels
 - Traiter les objections
- **Savoir défendre son offre chiffrée**
 - Personnaliser la présentation de l'offre
 - Défendre son prix et sa marge : l'argumentation persuasive et l'assertivité
- **Faire adhérer et conclure un accord gagnant-gagnant**
 - Déclencher la prise de décision
 - Acter la décision positivement
 - Valoriser la vente pour augmenter la satisfaction client
 - Faire reposer l'accord final sur des critères objectifs et vérifiables