



## Réussir la négociation commerciale - Professionnaliser sa démarche et ses outils de négociation

Cette formation peut être précédée par la formation « Argumenter l'offre, convaincre le client » des 18 et 19 mars 2024.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes phases de la négociation commerciale.
- Préparer la négociation commerciale des conditions de vente.
- Susciter la confiance et l'adhésion de ses interlocuteurs.
- Surmonter les astuces des acheteurs professionnels.
- Conclure et formaliser un accord pérenne.

### POUR QUI ?

Toute personne en charge de négociation commerciale auprès d'acheteurs : directeurs, directeurs adjoints, responsables commerciaux, chefs d'atelier, cadres techniques et commerciaux.



### PRÉ REQUIS

La formation s'adresse aux personnes en ESAT ayant déjà une première expérience de la vente auprès d'acheteurs de métier (B to B, grands comptes).

### NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 maximum.

### DURÉE

2 jours, soit 14 h.

### COÛT

Inter-établissements : 500 € nets exonérés de la TVA, hors déjeuner à la charge des stagiaires.

Intra-muros : 3 600 € nets exonérés de la TVA, frais du formateur inclus. Déjeuner à la charge de l'établissement d'accueil.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les participants s'entraînent à préparer une négociation à partir des outils proposés. Ils les appliquent à leurs prochaines situations de négociation. Les réflexes comportementaux à mettre en œuvre face aux acheteurs font l'objet d'exercices, de mises en situation et de jeux de rôle d'entraînement. Les participants repartent avec une boîte à outils : check list des informations utiles à collecter, grille de négociation, argumentaire, chemin de négociation, guide de réponse aux objections.

### MOYENS D'ÉVALUATION

Participation active des stagiaires sous forme de questions-réponses, quiz, études de cas.

### MOYENS TECHNIQUES

Support Powerpoint, projection animation sur tableau blanc.

### PROGRAMME ET DÉROULÉ

Chaque demi-journée débutera par un tour de table : le premier jour afin de présenter la formation et identifier les attentes des participants, les jours suivants pour valider les acquis de la demi-journée précédente.

#### 1<sup>ère</sup> demi-journée, de 9 h 00 à 12 h 30 :

- Introduction de la formation et recueil des cas de négociation des participants
- Resituer la phase de négociation des conditions dans le cycle de vente
- Identifier les facteurs clés d'échec ou de succès d'une négociation commerciale
  - Repérer les leviers d'influence sur ses interlocuteurs
- Maîtriser les informations nécessaires à une négociation réussie

#### 2<sup>ème</sup> demi-journée, de 13 h 30 à 17 h 00 :

- Préparer sa négociation des conditions de vente :
  - Définir ses enjeux et objectifs
  - Clarifier le négociable et le non négociable
  - Analyser ses marges de manœuvre
- Construire les arguments associés à la défense de l'offre

#### 3<sup>ème</sup> demi-journée, de 9 h 00 à 12 h 30 :

- Conduire sa négociation efficacement :
  - Repérer l'entrée en négociation : les erreurs à éviter
  - Conserver le contrôle du processus, affirmer ses positions
  - Adopter une attitude coopérative, se centrer sur les intérêts des parties prenantes
- Conclure au bon moment

#### 4<sup>ème</sup> demi-journée, de 13 h 30 à 17 h 00 :

- Surmonter les difficultés de la négociation :
  - Traiter les objections
  - Résister aux astuces des acheteurs
- Faire vivre l'accord et anticiper les renégociations de prix
  - Mettre en place le suivi de la relation client
  - Tracer les informations utiles à conserver
- Evaluation de la formation, échanges et conclusion.

### INTERVENANTE

**Laurence CHABRY**, Consultante-formatrice indépendante

Co-auteur de l'ouvrage « La Boîte à Outils de l'expérience client » - DUNOD (3<sup>ème</sup> édition, août 2021)



\* Intra-muros mutualisée - Devis sur demande.