



Réussir la négociation commerciale

Renforcer sa méthode et ses outils de négociation

De la négociation de devis ponctuels à la conclusion de marchés annuels, garantir l'équilibre économique des activités marchandes est un enjeu majeur pour l'ESAT. Savoir négocier seul et/ou en équipe est une compétence essentielle pour ceux qui traitent les dossiers avec les clients.

OBJECTIFS

- Repérer les étapes de la négociation.
- Préparer et outiller la négociation des conditions de vente ou de partenariat.
- Susciter la confiance et l'adhésion de ses interlocuteurs.
- Surmonter les astuces des acheteurs professionnels.
- Conclure et formaliser un accord durable.

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

NOMBRE DE STAGIAIRES

12 maximum.

DURÉE

2 jours / 14 heures.

COÛT

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et de cas concrets,
- Animation interactive entre stagiaires et formateurs (questions/réponses, partage d'expériences),
- Selon les formations : quiz, questionnaire, mises en situation, études de cas, démarche réflexive, jeux de rôles, travail en sous-groupe, etc.,
- Projection de supports lors de la formation (diaporama, vidéos, documents techniques, etc.),
- Mise à disposition de supports pendant et à l'issue de la formation,
- Exercices en lien avec les problématiques vécues par les participants,
- Jeux de rôles (comportement à mettre en œuvre auprès des acheteurs),
- Mise à disposition de supports pendant et à l'issue de la formation (boîte à outils : check list, grille-outils, guide, etc.),
- Utilisation de vidéoprojecteur, tableau blanc, paperboard.

MOYENS D'EVALUATION ET DE SUIVI

- Feuille de présence,
- Evaluation de l'acquisition des objectifs par le formateur selon les moyens, pédagogiques utilisés lors de la formation
- Evaluation de la formation par les stagiaires,
- Certificat de réalisation et attestation de compétences.

NOUVEAU
CONTENU



PROGRAMME ET DÉROULÉ

Le programme tient compte des réformes (plan de transformation des ESAT, Loi pour le plein emploi et ses décrets, rapports IGAS, ...).

Chaque demi-journée commencera par un tour de table : le premier pour présenter et recueillir les attentes des participants, les suivants pour valider les acquis.

JOUR 1

de 9h00 à 12h30

- Introduction de la formation et recueil des cas de négociation des participants ;
- Vendre avant de négocier : resituer la phase de négociation dans le processus ;
- Identifier les facteurs clés d'échec ou de succès d'une négociation ;
 - Repérer les leviers d'influence sur ses interlocuteurs
- Définir les informations à recueillir pour une négociation réussie.

de 13h30 à 17h00

- Préparer sa négociation des conditions de vente :
 - Clarifier enjeux, objectifs, limites : la matrice des objectifs ;
 - Clarifier le négociable et le non négociable ;
 - Analyser ses marges de manœuvre ;
- Construire les arguments associés à l'offre avec la méthode APB.

JOUR 2

de 9h00 à 12h30

- Conduire sa négociation efficacement :
 - Les erreurs à éviter à l'entrée en négociation ;
 - Garder le contrôle du processus, savoir défendre sa position ;
 - Adopter une attitude coopérative, se centrer sur les intérêts des parties prenantes ;
- Conclure au bon moment.

de 13h30 à 17h00

- Surmonter les difficultés de la négociation :
 - Traiter les objections ;
 - Résister aux astuces des acheteurs professionnels.
- Faire vivre l'accord et anticiper les renégociations de prix ou de clauses contractuelles :
 - Mettre en place le suivi de la relation client ;
 - Tracer les informations utiles à conserver ;

Évaluation de la formation, échanges et conclusion.

INTERVENANTE

Laurence CHABRY



Intra