
Programme de Formation

Négociation commerciale : les bases pour réussir vos premiers échanges | niveau 1

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires ou professionnels impliqués dans la relation client souhaitant renforcer leurs compétences de négociation pour améliorer la performance et la rentabilité de leurs ventes.



Objectifs pédagogiques

- Préparer chaque négociation avec méthode et anticipation.
- Construire une argumentation qui justifie le prix sans avoir à le baisser.
- Gérer les objections liées au prix avec assurance.
- Obtenir des contreparties équilibrées en échange des concessions.
- Accélérer la conclusion de la négociation tout en restant ferme et professionnel.



Description

Jour 1

Matin

Anticiper les étapes de la négociation dès la phase de vente.

Évaluer l'impact d'un geste commercial sur la marge.

Clarifier les enjeux de la négociation pour chaque partie prenante.

Préparer une issue de secours réaliste en cas de blocage.

Mise en situation : Négociation simple pour identifier les bons réflexes.

Après-midi

Fixer des objectifs ambitieux et négociables.

Définir ses marges de manœuvre et les défendre.

Structurer ses arguments selon une matrice d'objectifs.

Mise en situation : Atelier de préparation tactique à la négociation.

Faire face aux objections prix sans baisser la garde.

Mettre en avant la valeur perçue de l'offre.

Mise en situation : Défense du prix face à des acheteurs aguerris.

Jour 2

Matin

Identifier les contreparties possibles à négocier en retour des efforts.

Adopter une posture d'échange gagnant-gagnant.

Faire valider et formaliser la contrepartie par le client.

Mise en situation : Exercices de recherche de contreparties concrètes.

Limiter les concessions coûteuses et récurrentes.
Savoir dire non de façon constructive.
Mise en situation : Application personnalisée sur une négociation réelle.

Après-midi

Éviter les pièges de la négociation morcelée.
Verrouiller la conclusion à l'aide d'une méthode en deux temps.
Garder le contrôle face aux techniques de déstabilisation du client.
Mise en situation : Simulation en binômes avec retours vidéo et analyse.



Prérequis

Avoir une première expérience dans la vente ou occuper une fonction commerciale impliquant des échanges clients.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.