



# PROGRAMME : RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre l'approche psychologique de la négociation.
- Savoir préparer votre négociation pour augmenter vos chances de succès.
- Savoir mener une négociation, au plan tactique et technique.

## PUBLICS CONCERNES

Responsables Commerciaux et Commerciaux.

## PRE REQUIS

Venir muni d'un exemple de négociation à préparer

## DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

## Programme détaillé :

### Comprendre l'approche psychologique de la négociation

Cerner les principales qualités d'un bon négociateur.  
Quel style de négociateur êtes-vous ?  
Autodiagnostic et bilan personnalisé.  
Savez-vous gérer votre énergie pour mieux canaliser votre stress ?  
Autodiagnostic et exercices de dynamisation mentale et corporelle.  
Profils de vos interlocuteurs (clients ou acheteurs professionnels) :  
Qui sont-ils ? Que recherchent-ils ? Comment décident-ils ?  
Quels sont leurs besoins, intérêts, objectifs, motivations ?

### Préparer votre négociation

Connaître votre client et son marché : rechercher les informations pertinentes.  
Déterminer votre objectif, les résultats attendus, les étapes clés, les positions risquées, les points de blocage possibles et les solutions alternatives (MESORE).  
Elaborer votre argumentation : avantages de vos offres, justification et bénéfices pour chacun de vos interlocuteurs, différenciation de la concurrence.  
Préparer les supports utiles : la technique des 3 S pour développer des aides visuelles, dossiers clients, et proposition attractive.

### Mener la négociation, tactique et technique

Démarrer l'entretien : instaurer la confiance (écoute active, empathie).  
Cerner les attentes de votre client avec la technique de la MIRE.  
Argumenter : démontrer les avantages de votre solution et savoir répondre aux contre arguments.  
Faire accepter ses prix et maintenir une marge financière en ménageant les intérêts respectifs.  
Prévenir les demandes de concession et contrepartie.  
Savoir dire «non» pour redéfinir les bases d'un nouvel accord.  
Traiter les objections comme levier de conclusion.  
Savoir résumer pour conclure et engager la suite des étapes de la fidélisation.

*Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation*

## PROGRAMME : RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

### INTERVENANT

Consultant en développement commercial, 15 ans de négociation commerciale.

### DELAI D'ACCES

#### Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

#### Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

[inscription@activpartners.fr](mailto:inscription@activpartners.fr)

### TARIF

#### Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

#### Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

#### Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

### ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



### Programme détaillé :

#### METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Apports et entraînements pratiques à partir des cas des participants.

Simulations d'entretiens avec vidéo.

Rédaction du plan de négociation

#### MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

## ATOUT +

Autodiagnostic «Le négociator».

La matrice SWOT.

La check list.

Le plan «Négociator».

Remise du classeur pédagogique.