

## Les clés de la négociation commerciale

### Objectif :

Conclure une affaire avec le client, nécessite souvent de la part du commercial de convenir d'un arrangement sur les conditions de son offre. Sans compétences en négociation, le risque de voir fondre ses marges est grand. Avec cette formation vous apprenez à résister à la pression de l'acheteur et à maîtriser toutes les étapes clés des négociations commerciales.

Cette formation négociation permettra aux participants de :

- Préparer ses négociations commerciales.
- Vendre son prix et traiter les objections.
- Maîtriser les étapes pour négocier le prix et les conditions.
- Développer ses compétences de négociateur par la pratique.

### Participants :

Cette formation négociation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs amenés à négocier lors d'entretiens de vente et aux managers qui veulent piloter et dynamiser l'activité commerciale de leurs équipes.

### Pré-requis :

Avoir une expérience de la vente en face à face.

### Travaux pratiques :

FORMATION PRATIQUE ET ACTIVE :

- Appropriation des contenus à l'aide mises en situations intensives et de jeux pédagogiques : auto diagnostic,
- Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel.

**Durée : 3 jours (21 heures)    Référence : CCNC**

### Contenu de la formation :

#### Les enjeux de la négociation

Comprendre l'impact économique d'une négociation  
Situer les enjeux du client

#### Préparer ses négociations

Définir les points négociables et les objectifs de la négociation  
Etablir la balance des échanges

Evaluer les rapports de force entre acheteur et vendeur

### **Faire accepter son prix**

- Mettre au point son argumentaire prix
- Présenter efficacement son prix et ses conditions
- Justifier son prix par rapport à la concurrence
- Traiter les objections sur le prix
- Traiter les demandes de négociation

### **Les profils de négociateurs**

- Les 4 profils de négociateur
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Faits, opinions ou sentiments pour trouver les compromis

### **Les étapes de la négociation gagnante**

- Prendre un bon départ en « démarrant fort »
- Apprendre à « traîner des pieds » habilement
- Pratiquer systématiquement le donnant / donnant
- Freiner l'appétit de l'acheteur
- Engager vers un accord avec opiniâtreté
- Valoriser l'accord final et rassurer l'acheteur