

## NÉGOCIATION COMMERCIALE

### OBJECTIFS

- Clarifier sa communication et l'adapter au client
- Concevoir le point de vue du client et le respecter
- Prendre de l'assurance
- Perfectionner son comportement

### PREREQUIS

Avoir suivi le stage « initiation aux techniques de vente » ou en avoir les compétences

### DURÉE

2 jours de 7 heures consécutifs ou non

### OPTION

1 jour supplémentaire d'entraînement intensif

### EVALUATION

A chaud et à froid  
Attestation de fin de stage

### PUBLIC

- Commerciaux expérimentés désirant affiner leurs échanges en clientèle

### PROGRAMME

- Rappel des fondamentaux de la vente : les 5 C du plan de vente, le comportement adéquat, la connaissance de son offre
- Connaître les fondements de la négociation
- Préparer sa négociation pour plus d'aisance
- Le dilemme du négociateur : se rapprocher de l'autre ou tirer la couverture à soi ?
- Savoir exploiter les alternatives stratégiques
- Pratiquer la négociation raisonnée
- Utiliser la stratégie de l'échiquier
- Prévoir sa meilleure solution de rechange
- Fixer les règles du jeu
- Favoriser une approche intégrative
- Gérer ses émotions et tenir compte de celles des autres

### MODALITÉS D'INTERVENTION POSSIBLES

- Exposés avec diaporama
- Réflexions collectives et individuelles
- Études de cas
- Jeux de rôle et analyses
- Usage possible de la vidéo en fonction du rythme d'évolution des participants

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation pragmatique qui propose des techniques et des méthodes directement applicables par les participants
- Le formateur pratique lui-même régulièrement les méthodes transmises dans ce module et intervient régulièrement sur ces sujets dans des écoles de commerce.