

Mener une négociation commerciale

Développement commercial -

En résumé

Négociez avec impact, concluez avec succès !

Préparez, conduisez et finalisez vos négociations avec méthode, assurance et efficacité. Grâce à cette formation, développez une posture professionnelle et inclusive, ajustez vos propositions en temps réel, et capitalisez chaque expérience pour renforcer vos futurs entretiens commerciaux, en contexte BtoB ou BtoC, achat ou vente.

Objectifs :

Préparer efficacement une négociation commerciale dans un contexte de vente ou d'achats.

Conduire la négociation dans une posture professionnelle et inclusive.

Ajuster sa proposition et conclure la négociation.

Évaluer et capitaliser l'expérience de négociation.

Prérequis :

Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle en lien avec les compétences visées. Il pourra accéder à la certification soit en suivant un parcours de formation, soit en présentant un portefeuille de preuves (dossier préparé en amont évalué par un professionnel et soumis au jury de certification).

Participants :

Cette formation s'adresse aux professionnels exerçant ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociations dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu


Nous consulter

T3 MENERNEGO 25-A25


5 jours, soit 35 heures en présentiel

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Réaliser l'analyse préalable et la stratégie de négociation

Rechercher les informations sur le marché, la concurrence, l'offre/demande.

Analyser le profil et les antécédents de l'interlocuteur.

Identifier les enjeux, les attentes et les freins possibles.

Elaborer une stratégie d'aide à la décision.

Définir les objectifs et le cadre de négociation

Identifier les contraintes (budgétaires, techniques, RSE...).

Fixer des objectifs hiérarchisés : minimum, optimum, seuils de rupture.

Déterminer les marges de manœuvre et les concessions envisageables.

Construire une grille de scénarios ou un plan de négociation.

Élaborer l'argumentaire commercial

Structurer l'argumentaire selon le profil du client et les priorités de l'offre.

Utiliser des outils numériques ou l'IA pour enrichir et personnaliser les supports.

Anticiper les objections et préparer la formulation de contre-arguments.

Créer des fiches, des présentations ou des notes de synthèse pour appuyer l'entretien.

Adapter sa posture relationnelle et instaurer un climat de confiance

Adopter un comportement assertif, une écoute active, une adaptation au canal (présentiel/distanciel).

Ajuster son langage, le ton et l'attitude au profil de l'interlocuteur.

Gérer les situations spécifiques (hiérarchie, tension, handicap...).

Réagir et ajuster son argumentation

Traiter les objections .

Maîtriser ses émotions (stress, agacement, enthousiasme...).

Ajuster sa stratégie commerciale.

Conclure et contractualiser

Détecter le moment opportun pour conclure.

Reformuler clairement les engagements réciproques.

Finaliser un accord sécurisé et équilibré.

Préparer les éléments à contractualiser.

Analyser le résultat de la négociation

Analyser les résultats obtenus (prix, conditions, contreparties...).

Identifier les points forts et axes de progrès.

Rédiger un rapport d'analyse ou un retour d'expérience.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié " **Négociation commerciale**" accessible en ligne pendant 2 mois. L'objectif du Mobile Learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un PC où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

