

# RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES



Réf. NEG3

## Maîtriser les techniques des acheteurs pour vendre mieux et plus

*Je dispose maintenant de beaucoup plus d'aisance pour défendre mes marges et conditions commerciales.*

*Patrick (commercial grands comptes)*



2 jours soit 14 heures



8 personnes maximum



Formation intra

### PUBLIC

- Commerciaux ayant suivi toutes les formations précédentes de techniques de ventes.
- Commerciaux en attente d'évolution vers des postes ou des délégations de négociations.
- Le niveau requis : maîtriser toutes les techniques de vente.

### OBJECTIFS

*A l'issue de la formation, les participants sauront :*

- Connaître et comprendre les différences fondamentales entre vendre et négocier ;
- Gérer un rapport de force face à l'exigence des interlocuteurs ;
- Préparer une négociation ;
- Mettre en œuvre les étapes de la conduite des entretiens de négociation.

### MÉTHODE

- Apports théoriques selon la méthode SORA alternant avec des exercices pratiques tirés de l'expérience de chacun.
- Supports visuels et écrits.



## PROGRAMME

### Le contexte de la négociation

- Où se situe la négociation par rapport à la vente.
- Comment caractériser la négociation ? les 10 principes à connaître.
- Comment traiter les demandes ou objections de type rapport de force ?
- Préparer une négociation : demande du client ; position de l'entreprise ; accords passés ; marge de manœuvre ; concessions et contreparties... 9 points à travailler pour être prêt à négocier.

### Conduire un entretien de négociation

- Prendre l'ascendant dès le début de l'entretien.
- Obtenir les « dernières infos » utiles avant la confrontation.
- Échanger des concessions contre des contreparties.
- Trouver un terrain d'entente.
- Conclure un accord.

### La couleur de la situation

- Maîtriser ses émotions en phase de tension.
- Reconnaître la tension chez l'autre.
- Les styles de débordement et les comportements défensifs.

