



Public

Tout public



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30

14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

NEGOCIATION COMMERCIALE

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

1 Phasage d'une négociation

Place de la négociation dans le processus achats/vente.

La préparation et l'entretien.

Le ciblage des objectifs.

L'évaluation du périmètre.

Les points à aborder et dans quel ordre ?

Le rapport de force acheteur/vendeur et enjeu.

La mise en place de stratégies.

La sécurisation du pilotage.

2 Les besoins du client

Questionner pour découvrir le SONCAS du client

3 Outils du négociateur achats/vente.

Le diagnostic situationnel.

L'argumentaire achat/vente.

La capacité d'engagement de l'acheteur.

Objectif et limites.

Points de ruptures quantifiés.

Concessions - Contreparties.

Check-list de questions à poser.

Le questionnement, la reformulation.

Le compte-rendu d'entretien.

4 Postures efficaces pour réussir

La place du négociateur achats/vente face à ses interlocuteurs internes.

Démarrage et conduite efficaces d'un entretien de négociation.

Gérer le rapport de force. Doser ses ressources.

Bonnes pratiques de communication.

Exhaustivité et précision.

Détachement et anticipation face à l'acheteur/vendeur.

Écoute et discernement. Résistance et échange.

Empathie et assertivité.

Gagner la confiance et le respect de son interlocuteur.

Savoir quand s'arrêter.

4 Le langage outil de précision

Le non verbal qui peut trahir

Interprétation de la gestuelle

La synchronisation

Vouloir persuader

Vidéo projecteur, caméra vidéo, matériel audio, tableau blanc, dossier individuel papier ou/et clé USB