



2  
Jours

## Initiation à la négociation commerciale

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION** / Réf : CIAL-NEGO-02

### Objectifs de la formation

- Cerner l'état d'esprit de la négociation
- Elaborer des stratégies et des tactiques de négociation gagnante
- Préparer une négociation
- Utiliser des techniques de négociation efficaces et percutantes
- Conclure une négociation plus facilement

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Employer un comportement propice à la négociation

- Quelques principes et réflexe à adopter
- L'évolution du comportement du vendeur pendant les phases de la vente
- La négociation gagnant / gagnant : savoir découvrir l'autre et communiquer dans le but de persuader
- La compréhension : l'écoute active

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Élaborer les stratégies et les tactiques de la négociation

- La préparation psychologique et physique
- La préparation matérielle et la matérialisation de l'offre
- Connaître et adapter les différents types de stratégies gagnantes
- Définir ses objectifs et ses arguments pour convaincre
- Identifier les différents acteurs d'une négociation de groupe
- Définir les rôles dans une négociation en groupe



## Jour 2 - Matin

### 3. Gérer la négociation efficacement

- L'importance de la première impression
- La compréhension du client, de sa psychologie, de ses attentes et motivations
- La méthode SONCAS et ses prédicats
- Techniques et conseils pour consolider son argumentaire et le rendre performant
- Connaître les principaux types d'objections et leur signification
- Anticiper les objections et maîtriser les techniques pour les parer
- Défendre son prix
- Gérer les situations difficiles, conflictuelles ou de refus pendant la négociation

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Conclure être persuasif

- Identifier les signaux d'achat subjectifs et non subjectifs
- Aider le client à prendre une décision
- Les 3 techniques de conclusion de la vente
- Adopter une stratégie de suivi et de relance

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Toute personne amenée à faire de la négociation et de la vente.

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques



- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

## Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

