



# Performer dans la négociation commerciale

## Les 6 étapes indispensables – 1<sup>er</sup> niveau



**Lieu de formation**  
Dans votre entreprise.  
Au centre de formation.



### Objectifs

- ▶ Préparer et mener sa négociation commerciale.
- ▶ Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- ▶ Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- ▶ Verrouiller ses négociations.



### Pour qui ?

- ▶ Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions.
- ▶ Entreprise qui souhaite offrir à ses commerciaux des techniques de négociation pour augmenter la rentabilité de ses ventes.
- ▶ Pour les vendeurs de la Grande Distribution, cette formation sera adaptée aux spécificités de cette branche.



### Prérequis

- ▶ La maîtrise des techniques de vente, ou bien le suivi préalable du stage « Les fondamentaux du commercial – Techniques de vente – 1<sup>er</sup> niveau »



### Enjeux

- ▶ Acquérir les fondamentaux.



### Points forts de la formation

- ▶ La méthode « SIGNER » : une méthode simple, unique, déjà éprouvée par les plus grandes entreprises.
- ▶ Dès les premières minutes de la formation, les participants expérimentent une première situation de négociation et repèrent ainsi rapidement les bonnes pratiques en négociation commerciale.
- ▶ Des mises en situation sur chaque étape de la négociation pour acquérir les réflexes gagnants. De nombreux outils pratiques aideront vos commerciaux à développer rapidement et durablement leur performance en négociation.



### Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

**Le lieu de formation** : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

**Le contenu** : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

**Tarif** : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

**Délais** : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

**Handicap** : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-09-1

Découvrez le programme  
de formation générique





## Programme

### J'apprends et je m'entraîne avec le groupe

#### 1<sup>ère</sup> étape : Anticiper pour mieux négocier !

- ▶ Vendre avant de négocier.
- ▶ Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité.
- ▶ Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- ▶ Prévoir sa solution de repli.

**Training : Mise en situation de négociation simple**

#### 2<sup>ème</sup> étape : Osez afficher la valeur de votre offre !

- ▶ Fixer des objectifs ambitieux.
- ▶ Déterminer ses marges de manœuvre
- ▶ Préparer ses arguments.
- ▶ Affiner sa tactique : La matrice des objectifs

**Training : Mise en situation pour la préparation d'une négociation**

#### 3<sup>ème</sup> étape : Résister à l'objection du prix !

- ▶ Osez mettre la barre haut.
- ▶ Valoriser son prix sans le justifier.
- ▶ Résister aux demandes de concession.

**Training : Défendre son prix**

#### 4<sup>ème</sup> étape : Obtenez des contreparties !

- ▶ Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- ▶ Donner envie au négociateur d'échanger.
- ▶ Obtenir l'engagement sur la contrepartie.

**Training : Recherche de contreparties**

#### 5<sup>ème</sup> étape : Limitez vos concessions !

- ▶ Apprendre à dire « Non » à certaines concessions.
- ▶ Orienter les demandes de votre client vers des concessions moins coûteuses et non récurrentes.
- ▶ Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.

**Training : Mise en pratique dans une négociation**

#### 6<sup>ème</sup> étape : Engagez-vous vers la conclusion !

- ▶ Éviter la négociation « salami ».
- ▶ Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- ▶ Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

**Training : Mise en compétition de deux équipes.**