NÉGOCIATION COMMERCIALE

Programme complet

1) Qu'est-ce que la négociation ?

- la négociation distributive
- la négociation intégrative

2) Préparer ses négociations

- la connaissance du fournisseur, de ses produits
- la connaissance de son marché,
- la connaissance de son entreprise, de ses contraintes
- la compréhension de son partenaire de négociation : l'historique de la relation commerciale

Exercice pratique : identification des outils permettant de connaître son partenaire de négociation

3) Définir le périmètre de la négociation en amont

- l'objectif principal
- les objectifs complémentaires
- les solutions de repli

Exercice pratique : définition de l'objectif principal, des objectifs complémentaires et de la solution de repli

4) Préparer les outils d'aide à la négociation

- fiche fournisseur
- plan de découverte
- arguments
- documentation commerciale : devis...

Exercice pratique : construction de la trame de découverte, sélection des arguments

5) Mener une négociation raisonnée

- la position de l'acheteur : l'expression du besoin
- la position du fournisseur : la solution proposée
- savoir écouter activement, questionner et reformuler
- mettre en place, dès le début de l'entretien, une relation gagnant-gagnant
- aborder les aspects commerciaux
- offrir des contreparties
- faire des concessions
- savoir obtenir une contrepartie à toute concession
- dénouer les blocages
- savoir conclure

Jeux de rôles sur la base d'une négociation raisonnée

6) Maîtriser la négociation

- savoir gérer le rapport de force

Objectifs pédagogiques

Préparer ses négociations

Déterminer en amont ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas

Ouvrir un entretien de négociation

Découvrir son partenaire de négociation par le questionnement et l'écoute

Sélectionner et affiner ses arguments

Parvenir à des négociations raisonnées où chacun sortira gagnant

Public concerné

Cette formation est accessible : aux commerciaux, ingénieurs commerciaux, commerciaux chargés d'affaires, tout collaborateur ayant à négocier.

Pré-requis

Aucun

Durée

16h00

Moyens Pédagogiques

UNE PEDAGOGIE ACTIVE :

La formation est conçue pour être un véritable entraînement à partir des situations réalistes et vécues par les participants en situation de négociation. Pour cela un atelier de découverte, des situations de négociation, des typologies de partenaires, des objections les plus courantes, est animé dès le démarrage de la formation, il permettra la réalisation d'exercices et de jeux de rôles afin d'apporter une réponse concrète et opérationnelle.

Un découpage de la formation qui alterne :

- des trainings de découverte des concepts apportés, les participants réalisent collectivement des ateliers qui visent à leur faire prendre conscience de leur connaissance et des manques à acquérir,
- des trainings d'expérimentation, les participants s'impliquent, testent, s'entrainent et expérimentent pour s'approprier le comportement nouveau,
- des trainings d'opérationnalité, les participants produisent les outils, qui sont la concrétisation de leur réflexion et production collectives, qui seront utilisés dès leur retour en entreprise (trames de découverte, argumentaires, catalogue de réponses aux objections)

- gérer son stress
- savoir gérer son empathie, la bonne dose
- quitter la négociation

Jeux de rôles sur la gestion du rapport de force

Evaluation du contrôle des connaissances

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de mises en situation et de travaux pratiques.

Mode de validation de la formation

Attestation de formation.