

## La négociation commerciale niveau 1 Réf : COFC005

### Évaluation qualitative de fin de stage Formation délivrée en présentiel ou à distance

#### Objectifs de la formation :

Préparer et mener sa négociation commerciale  
Valoriser son offre pour défendre ses marges  
Résister aux demandes de remises  
Obtenir des contreparties aux efforts consentis  
Conclure plus rapidement ses négociations.

#### Durée de la formation :

14 heures

#### Niveau requis pour la formation :

La maîtrise des techniques de vente, ou bien le suivi préalable du stage « Techniques de vente – Niveau 1 », vous permettra de mieux profiter des apports de ce stage.

#### Public concerné :

Toute personne ayant une mission commerciale

#### Les + de la formation :

Parcours de « form'action », les stagiaires sont formés et accompagnés dans la mise en pratique immédiate de la formation dans leurs contextes professionnels  
Questionnaire positionnement initial  
Nombreux exercices pratiques et repris dans une dynamique de groupe positive et exigeante  
Echanges de bonnes pratiques et astuces  
Mise en pratique immédiate des techniques proposées  
Une formation en groupe de 10 personnes au maximum

#### Contenu de la formation :

1 - Anticipez pour mieux négocier !

4 - Obtenez des contreparties !

## La négociation commerciale niveau 1 Réf : COFC005

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

Mise en situation de négociation simple pour repérer les pratiques efficaces.

### 2 – 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

Exercice pratique de préparation de négociation

### 3 – Résistez à l'objection prix !

Oser mettre la barre haut

Valoriser son prix sans le justifier

Résister aux demandes de concession

Entraînement : défendre son prix

Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise. Donner envie au négociateur d'échanger :

– sortir de la négociation sur les positions

Obtenir l'engagement sur la contrepartie

Exercice de recherche de contreparties

### 5 – Limitez vos concessions !

Dire non à certaines concessions

Orienter les demandes de votre client vers des concessions :

– moins coûteuses

– non récurrentes

Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier

Application à sa négociation.

### 6 – 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.

Entraînement avec mise en situation

## La négociation commerciale niveau 1 Réf : COFC005

### Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou à distance (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthodes démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en œuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs PC, tablettes, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.

**Tarif :** Consulter le catalogue de notre site web [www.acco-form.fr](http://www.acco-form.fr) ou sur mon compte formation