DÉVELOPPEZ VOTRE ENTREPRISE

CODE : STRAT-NEGO 3

# RÉUSSIR LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

## NOTRE MISSION

Vous accompagner afin de vous donner les clés pour réussir vos négociations commerciales et augmenter votre taux de transformation devis / commandes.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

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

- Adopter la bonne posture pour atteindre votre objectif en prévenant la relation.
- Préparer vos négociations avec efficacité.
- Mener vos négociations pour aboutir.
- Gérer les situations de blocage.

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### 1/ Choisir son approche en négociation

Identifier les enjeux et l'impact de ses représentations en négociation.
Repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
Choisir sa posture pour négocier.

#### 2/ Préparer sa négociation

Analyser le contexte et les enjeux de chacun.
Mesurer objectivement le rapport de force.
Définir ses objectifs et ses marges de négociation.
Préparer ses arguments.
Envisager les échanges possibles et les solutions à proposer pour sortir des blocages.

### JOUR 2

#### 3/ Maîtriser les étapes clés de la négociation

Obtenir le rendez-vous
Entamer la négociation sur des bases saines.
Écouter pour comprendre les besoins et clarifier les intérêts de chacun.
Argumenter pour influencer la négociation.
Rechercher un accord commun sans perdre de vue son objectif.
Conclure sur un accord pérenne et le consolider pour engager ses partenaires.

#### 4/ Analyser sa capacité à négocier (jeu de rôles)

Exercices avec mise en situation d'une négociation.

### JOUR 3

#### 5/ Gérer les objections et les situations difficiles

Évaluer le climat et la position de l'interlocuteur pour comprendre le jeu des acteurs.
Utiliser des techniques de communication impactantes.
S'appuyer sur les facteurs de motivation et les leviers d'aide à la décision.
Élargir la discussion par de nouveaux éléments.

#### 6/ Ancrer les bonnes pratiques (atelier)

Analyser une situation pour préparer ses arguments et choisir sa posture.
Entamer la négociation pour être force de proposition.
Savoir rebondir face aux questions et aux objections pour conclure.

## INFORMATIONS PRATIQUES

**CONTACT ADMINISTRATIF**
Maud Bochard
formation@etan-groupe.fr

**DURÉE DE LA FORMATION**
--> présentiel = 21 h
--> e-learning = 00 h

**PRE-REQUIS**
Aucun
Questionnaire de positionnement en début de formation.

**PUBLIC CONCERNÉ**
Managers et dirigeants.

**LES +**
Suivi personnalisé post formation par téléphone et sur site pendant 2 mois.

**RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE**
Arnaud Ferrandiz, responsable formation.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**
Exposés, mise en situation, jeux de rôles, exercices pratiques.

**EVALUATION**
Fiche de validation des acquis en fin de formation.
Reformulation des acquis oralement après chaque journée.

**ACCESSIBILITÉ**
Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter.

**DATES PERSONNALISÉES**
**TARIFS SUR DEVIS**
**Après analyse des besoins**

MAJ : le 29/01/2024

ETAN Formation
SIRET : 90347529100014
Code APE : 8559A
N° déclaration : 84380799138

2 impasse des Bleuets
38790 Saint-Georges-d'Espéranche
Tel. : 06 32 99 47 55
formation@etan-groupe.fr