

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## Négociation commerciale-Niveau 1 : Les 6 étapes gagnantes

### JOUR 1

#### 1 - Anticipez 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.

Mise en situation

Mise en situation de négociation simple

#### 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.

Mise en situation

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.

Mise en situation

Entraînement : défendre son prix

### JOUR 2

#### 4 - Obtenez des contreparties !

- 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.

Mise en situation

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.

Mise en situation

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.

Mise en situation

Entraînement avec mise en compétition de deux équipes

*Document révisé en septembre 2020*