



PROGRAMME DE LA FORMATION

Négociation commerciale niveau 2

JOUR 1

1/ Préparer sa tactique de négociation

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client.
- Repérer le niveau d'enjeu pour soi et pour son entreprise.
- Identifier les interlocuteurs impliqués chez le client.
- Connaître la personnalité de négociateur de son client/prospect.

2/ Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation

- Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
 - le temps ;
 - le choix ;
 - le poids ;
 - l'influence ;
 - l'information ;
 - la sanction.
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces en négociation.

JOUR 2

3/ Faire valoir ses arguments avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- S'approprier les réflexes gagnants d'affirmation de soi.
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
 - "mur de pierre" ;
 - "attaques agressives" ;
 - "manipulations".

4/ Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement

- Repérer et désamorcer ses propres croyances négatives en matière de négociation.
- Repérer celles de son interlocuteur.
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal.