

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Réussir vos négociations commerciales grâce aux 6 étapes gagnantes Niveau 1

Dans un environnement commercial où la pression sur les prix et les conditions est de plus en plus forte, savoir négocier devient une compétence stratégique. Les acheteurs, mieux formés et plus exigeants, imposent des concessions qui, mal maîtrisées, peuvent nuire à la rentabilité des ventes et fragiliser les marges.

Cette formation vous offre une méthode structurée pour aborder chaque négociation avec assurance. En combinant des techniques de préparation, de valorisation de l'offre et de gestion des objections, elle permet aux commerciaux de préserver leur rentabilité tout en construisant des relations solides et équilibrées avec leurs clients. Vous apprendrez également à adopter une posture professionnelle pour répondre sereinement aux pressions et aux tentatives de déstabilisation des acheteurs.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires souhaitant perfectionner leurs compétences en négociation.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap
<https://www.formavictoire.com/handicap/>
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- Tarif accompagnement individuel : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demi-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque session
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Négociations commerciales grâce aux 6 étapes gagnantes Niveau 1

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des thématiques comme la gestion des objections complexes ou l'argumentation concurrentielle.
- Proposer un coaching individuel pour perfectionner ses techniques de négociation dans des contextes spécifiques.
- Digitaliser les supports de formation pour un accès continu aux outils et modules de renforcement.
- Créer des vidéos sur mesure pour illustrer les bonnes pratiques de négociation et favoriser leur ancrage.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Appliquer une méthode structurée pour défendre ses marges et conclure ses négociations commerciales efficacement.

Objectifs de chaque module :

- Préparer sa négociation pour mieux la maîtriser
- Valoriser son offre
- Gérer les objections pour défendre son prix
- Obtenir des contreparties pour équilibrer la négociation
- Limiter les concessions.
- Conclure efficacement pour garantir un engagement réciproque



PROGRAMME

MODULE 1 – PRÉPARER SA NÉGOCIATION POUR MIEUX LA MAÎTRISER

- Vendre avant de négocier pour maximiser sa valeur perçue.
- Identifier les impacts des concessions sur la rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Prévoir des solutions de repli pour anticiper les blocages.
- **Mise en situation** : Participer à une négociation simple pour analyser ses pratiques actuelles.

MODULE 2 – VALORISER SON OFFRE POUR DÉFENDRE SES MARGES

- Fixer des objectifs ambitieux et réalistes pour chaque négociation.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer des arguments convaincants pour valoriser le prix de son offre.
- Élaborer une tactique efficace à l'aide de la matrice des objectifs.
- **Exercice pratique** : Construire une argumentation structurée pour défendre son offre.

MODULE 3 – GÉRER LES OBJECTIONS POUR DÉFENDRE SON PRIX

- Affirmer la valeur de son offre sans justifier systématiquement le prix.
- Résister aux demandes de remises tout en maintenant une posture professionnelle.
- Répondre aux objections de manière constructive pour préserver la confiance et son prix.
- **Exercice pratique** : Simuler des situations d'objections pour affiner ses réponses.

MODULE 4 – OBTENIR DES CONTREPARTIES POUR ÉQUILIBRER LA NÉGOCIATION

- Identifier des contreparties stratégiques pour maximiser la valeur de l'accord.
- Encourager le client à sortir des positions rigides pour adopter une approche gagnant-gagnant.
- Obtenir des engagements clairs et durables de la part du client.
- **Mise en situation** : Rechercher des contreparties pertinentes dans une négociation simulée.

MODULE 5 – LIMITER LES CONCESSIONS

- Refuser certaines concessions pour maintenir la valeur de l'offre.
- Orienter les demandes vers des concessions moins coûteuses ou ponctuelles.
- Instaurer des limites claires pour montrer qu'il n'y a plus de négociation.
- **Exercice pratique** : Intégrer ces techniques dans sa propre négociation.

MODULE 6 : CONCLURE EFFICACEMENT POUR GARANTIR UN ENGAGEMENT RÉCIPROQUE

- Éviter les négociations interminables en suivant une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation en fin de négociation.
- Verrouiller les accords pour garantir l'engagement des deux parties.
- **Mise en compétition** : Participer à un jeu d'équipe pour conclure une négociation complexe.