



GENIEFORMATION
FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Génie Formation

<http://genieformation.com>

2, Lotissement Les Poiriers
97122, Baie-Mahault,
Convenance, Gaudeloupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Prix : 2 480 € HT

NÉGOCIATION COMMERCIALE – Niveau 1 : les 6 étapes gagnantes

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 de négociation simple

2. 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

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Préparer et mener sa négociation commerciale

Valoriser son offre pour défendre ses marges

Obtenir des contreparties aux efforts consentis

Verrouiller ses négociations

PUBLIC CONCERNÉ PAR LA FORMATION

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions
Entreprise qui souhaite offrir à ses commerciaux des techniques de négociation pour augmenter la rentabilité de ses ventes
Pour les vendeurs de la Grande Distribution, se reporter à la formation « Négociation avec les acheteurs de la grande distribution »



Prérequis à la formation :
Maîtrise des techniques de vente, ou bien le suivi préalable du stage « Techniques de vente - Niveau 1 »