

PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Négociation Commerciale

2 jours

Public visé : Entrepreneurs, dirigeants, indépendants

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire sur cette formation

Objectifs généraux :

- Améliorer les compétences en négociation commerciale en adoptant une démarche structurée, des outils adaptés et une posture efficace
- Optimiser les accords commerciaux en cours et futurs en développant des stratégies de négociation adaptées
- Renforcer les partenariats en tenant compte du contexte et des enjeux des négociations

Objectifs pédagogiques :

- Préparer un plan de négociation adapté au contexte
- Développer la confiance par une écoute active
- Choisir des arguments et des recommandations pertinents
- Traiter les objections pour renforcer sa posture
- Cibler une relation appuyée sur la reconnaissance



Durée : 14h00

Délai d'accès : 72 heures avant le début de la formation

Tarifs : 800 € HT + 50 € HT de frais de dossier (soit 1 020 € TTC)

Méthodes pédagogiques : Méthodes expositives, démonstratives et actives

Modalités d'évaluation : Etudes de cas, mises en situation et quiz interactif

Accessibilité : Personnes à mobilité réduite



TERRITOIRE
D'ENTREPRENEURS

PROGRAMME DE FORMATION

Cette formation va te permettre d'améliorer tes compétences en négociation commerciale en adoptant une démarche structurée, des outils adaptés et une posture efficace, d'optimiser tes négociations et renforcer tes partenariats.

JOUR 1

L'environnement de ses négociations

Les finalités et les grandes étapes de « négocier » ou « vendre »
L'environnement de l'entreprise par les axes O-D-P
Les circuits de décisions et d'utilisations des parties prenantes
Les modèles POSE, FCS et SWOT appliqués à la négociation
Le cadre, stratégies et tactiques à déployer selon les contextes

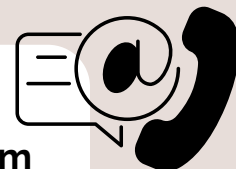
La démarche et les éléments fondamentaux pour être efficace

Les étapes de la négociation selon son contexte
Les matrices de base CAPB-SONCASE, BATNA, 13 axes, OSCAR, CEM...
La collecte des besoins et des intérêts des parties prenantes par les questions, observations et DAPA
La synthèse et validation des besoins/attentes/finalités et le principe du taux de réponse

La boîte à outils d'arguments

Les différents types d'arguments
La liste en liaison avec les matrices
Le taux de réponse

Pour plus d'information :
formation@territoireentrepreneurs.com
07 45 06 68 59



Territoire d'Entrepreneurs, Organisme de formation
SIRET 928 732 205 00010
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°75331695733
auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 2

La réponse aux objections

Les formes d'objections

La validation des objections et la mesure de la pertinence

Les techniques et postures adaptées pour répondre

La clôture de la négociation

La validation des points « actés » ou en réflexion, les suites éventuelles

Valoriser et engager les interlocuteurs

La prise de congés

La communication en retour de la négociation

Atelier :

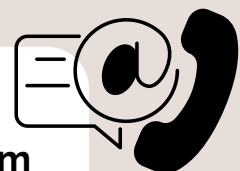
Mettre en œuvre les acquis de la formation en situations simulées

Le SWOT de sa démarche de négociation

Mise en pratique sur des cas d'entreprises des participants

Le RETEX

Pour plus d'information :
formation@territoireentrepreneurs.com
07 45 06 68 59



Territoire d'Entrepreneurs, Organisme de formation
SIRET 928 732 205 00010
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°75331695733
auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine