

## PROGRAMME FORMATION A LA NEGOCIATION COMMERCIALE

### PROGRAMME

#### Apport théorique :

Mise en exergue des outils de communication qui sont basés sur : la notion d'objectif à atteindre- la préparation d'entretien avec un (des) interlocuteur(s) sous forme de rédaction - la prise de note - l'écoute – vérification du ressenti des interlocuteurs sur l'objectif et la manière dont se déroule la négociation

#### Apport pratique :

Acquisition par les stagiaires de réflexes pratiques, confortables et efficaces qui accroissent les chances d'atteindre l'objectif, de mettre en œuvre les modes opératoires prévus, de respecter les consignes dans le cadre de la politique de l'entreprise, et de se sentir responsable de leurs missions.

A partir des données du contexte commercial de la société (les produits, la stratégie, les marchés, les valeurs ajoutées etc..), mise en évidence :

- des bases d'une communication commerciale fondée sur des critères de **légitimité** et de crédibilité
- de l'importance de l'identification de l'objectif dans toute relation professionnelle

Utilisation concrète d'outils dans tous les cas d'application qui concerne la communication des participants et qui inclut les points suivants :

- le traitement de l'écoute
- qu'est-ce qu'un « cahier des charges » ?
- comment faire du comportement naturel un atout du dialogue pour développer sa capacité à « donner envie » ?
- quels sont les critères à respecter pour établir une « vraie discipline de communication » ?
- les outils de négociation pour terminer un entretien « gagnant-gagnant ».
- maîtriser sa capacité à pouvoir dire « non ».

#### Caractéristiques de la formation :

- Réalisation d'exercices pratiques uniquement basés sur des cas concrets issus de l'expérience professionnelle des stagiaires.
- Etudes de cas « difficiles » rencontrés par les participants entre les sessions et traitements des solutions en commun avec le groupe.

### Code Formation 312

#### Objectifs

**Prendre conscience** que le respect de règles de communication dans toute négociation commerciale est générateur d'efficacité, de confort et de professionnalisme.

**Acquérir** une vraie discipline qui augmente la capacité à donner envie aux clients et aux prospects de construire avec eux des relations commerciales profitables pour les deux parties (échange « gagnant-gagnant »)

**Gagner en rapidité** : connaître plus vite les possibilités de négociation.

**Gagner en efficacité** grâce à une vraie technique d'écoute et d'expression.

#### Moyens Pédagogiques

Apports théoriques  
Etudes de cas  
Echanges d'expériences

#### Pré-requis

Aucun

#### Public

Commerciaux – Assistant(es)  
Groupe de 6 personnes

#### Durée

2 JOURS

#### Tarif

- **Adhérents**  
**Inter-entreprises** : 450€ net/jour/personne  
**Intra-entreprise** : 1540€ net/jour
- **Non adhérents**  
**Inter-entreprises** : 550 net/jour/personne  
**Intra-entreprise** : 1840€ net/jour

**Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 92 19899 92 auprès du préfet de région d'Île de France**