

PROGRAMME FORMATION A LA NEGOCIATION COMMERCIALE

CODE FORMATION 312

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.
- Études de cas « difficiles » rencontrés par les participants entre les sessions et traitements des solutions en commun avec le groupe.

Debrief collectif et individuel après chaque exercice pour retour d'expérience, mise en avant des forces et faiblesses et identification des stagiaires qui nécessiteraient un soutien.

Outils

- Support de formation Négociation Commerciale
- Remise du livre blanc de l'objet média à l'issue de la première journée.

Version : 2022-12-08

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

La formation alterne présentation de fondamentaux théoriques et exercices de mise en situation. Les échanges entre participants et l'expérience du formateur facilitent l'intégration du contenu. Chaque session débute par la revue des points de la session précédente.

Moyens d'encadrement

Formateur ayant une expérience significative en négociation commerciale.

Suivi et évaluation des objectifs de la formation

Exercices appliqués entre chaque session pour apprécier l'acquisition des compétences.
Attestation de fin de formation : Pour l'obtenir, le stagiaire doit avoir obtenu la note minimale au quizz de connaissances réalisé en fin de formation afin de valider l'acquisition des objectifs de la formation.

Pré-requis

Aucun

Public

Toute personne débutante ou confirmée dans la fonction commerciale.

Minimum de 2 stagiaires et maximum de 6 stagiaires

Durée – Formation en présentiel intra-entreprise

2 jours (14h00) réparties en 2 sessions non-consécutives

Tarif – Frais de déplacement en sus sur justificatifs

- **Adhérents**
1540€ net / jour
Soit un total de 3080€ net

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro

11 92 19899 92 auprès du préfet de région d'Ile de France