ACHAT / VENTE

FICHE PROGRAMMATION

REUSSIR SA NEGOCIATION COMMERCIALE

Public

Commercial(e) grand compte,Conseiller(e) commercial(e),Dirigeant(e) TPE,Responsable commercial(e)

Prérequis

Expérience dans la vente

Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de négociation commerciale.
- Mettre en œuvre le comportement et le discours adaptés aux situations et aux personnes pour réussir sa négociation commerciale.

Contenu

De la vente à la négociation commerciale

- Définir les caractéristiques, enjeux et stratégies de la négociation commerciale.
- Identifier les typologies d'acheteurs, et leurs résistances à l'achat.
- Les styles et les comportements adaptés à la négociation

Identifier les qualités personnelles du négociateur. Les points forts et les risques.

- Pratiquer l'assertivité face à des situations de prise de décision.
- S'adapter aux différentes personnalités rencontrées (PAE).

Mettre en œuvre sa stratégie de négociation commerciale

- Analyser le contexte commercial, et définir les enjeux pour le client, pour l'entreprise, et pour soi.
- Définir la problématique client et décider de la stratégie de négociation adaptée.
- Proposer des solutions gagnant/gagnant en respectant la marge de manœuvre.
- Négocier : finaliser la découverte client, démontrer les gains financiers, techniques et psychologiques pour le client, limiter vos concessions et augmenter vos contreparties.
- Savoir conclure sa négociation commerciale quelle qu'en soit l'issue

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
Nouméa	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	12/05/2025	14 h	59 000 F	3439
Koné	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	04/08/2025	14 h	69 000 F	3439

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
Nouméa	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	25/08/2025	14 h	59 000 F	3439