



Sam's Biz Solutions

TPE/PME

Bien plus qu'une formation, un véritable accompagnement

## MAITRISER LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION COMMERCIALE

### **Durée de la Formation :**

3 jours ou 6 demi-journées en présentiel.

### **Tarif :**

A partir de 450€HT/personne

### **Public visé : tout public**

### **Modalité d'accès :**

Un délai minimum de 15 jours entre l'analyse des besoins et le déploiement de la formation est nécessaire afin d'adapter le contenu à votre écosystème.

### **Pré requis : Aucun**

### **Accessibilité :**

Afin de respecter toutes les formes d'handicap, nous aménageons, en partenariat avec vous et le lieu de dispense de la formation, les équipements permettant à chacun d'évoluer dans de bonnes conditions. Merci de nous contacter 14 jours avant la formation à l'adresse mail [sghezali@sgidf.fr](mailto:sghezali@sgidf.fr)

**Contact : Samira GHEZALI, dirigeante de Sam's Biz Solutions Tel 0666383107 Mail [sghezali@sgidf.fr](mailto:sghezali@sgidf.fr)**

## **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les principes de base de la négociation commerciale.
- Acquérir des techniques pour préparer et mener une négociation efficace.

- Savoir gérer les objections et les situations de blocage.
- Développer des stratégies pour créer des accords gagnant=gagnant.
- Améliorer la performance commerciale grâce à des techniques avancées.
- Savoir ajuster entre la rentabilité et la satisfaction client pour réussir sa négociation.

## **Programme pédagogique**

### **1. Introduction à la négociation commerciale**

- Compréhension et importance de la négociation.
- les différents types de négociation.
- Les étapes de la négociation.
- Les erreurs fréquentes à éviter.

### **2. Préparation de la négociation**

- Définir ses objectifs et connaissance de son secteur d'activités
- Analyser les besoins et les motivations.
- Identifier les leviers de négociations.
- Préparer son argumentaire et ses réponses face aux objections.

### **3. Techniques de négociation**

- Les techniques de base (écoute active, questionnement, re formulation)
- Les stratégies de négociation (collaborative, compétitive...)
- Les tactiques de négociation (ancrage, concession, silence)
- Gérer les émotions et les tensions pendant la négociation.

### **4. Gestion des objections et des blocages**

- Identifier les types d'objections (prix, délais, concurrence..).
- Les techniques de désamorçage des objections (méthode SONCAS...).
- Transformer les objections en opportunités.
- Gérer les situations de blocage.

### **5. Conclusion de la négociation**

- Les techniques pour conclure une négociation (closing).
- Savoir faire des concessions sans perdre de valeur.
- Formaliser l'accord et assurer le suivi.
- Les pièges à éviter (promesses non tenues, manque de clarté...).

## **Moyens Pédagogiques**

- Exercices pratiques
- Outils digitaux
- Support papier et Paper board

## **Modalités d'évaluation**

- Quiz théorique avec évaluation de l'atteinte des objectifs.
- Evaluation avant, pendant et après la formation avec remise de certificat de réussite.

## **Suivi Post-Formation**

Plan d'action pour mettre en pratique les premiers RDV en négociation commerciale avec retour d'expérience 3 mois après la fin de la formation.