

## Réussir ses entretiens de négociation

### **OBJECTIFS :**

- Comprendre les enjeux et les mécanismes de la négociation commerciale
- Se préparer efficacement à un entretien de négociation
- Adopter la posture relationnelle adaptée pour défendre la valeur plutôt que le prix
- Identifier les marges de manœuvre et les leviers de négociation
- Traiter les objections et situations de tension avec méthode
- Conclure un accord équilibré et durable pour les deux parties

### **PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :**

- Commerciaux terrain, chargés d'affaires, responsables de portefeuille clients...
- Être en situation de mener des rendez-vous commerciaux auprès de clients ou prospects BtoB

Pas de prérequis

### **CONTENU DE LA FORMATION :**

1. Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants  
Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation  
Retour sur les auto-évaluations
2. Partager les fondamentaux de la négociation  
Définir ce qu'est et n'est pas une négociation  
Découvrir les différentes approches  
Evaluer son propre profil de négociateur  
Identifier ses points forts et ses points de vigilance  
S'approprier les 5 repères principaux de la négociation
3. Se préparer pour bien négocier  
Se préparer mentalement et techniquement pour réussir ses entretiens  
Identifier les enjeux pour les différentes parties prenantes  
Clarifier ses propres objectifs et ceux de son interlocuteur  
Définir son « cadre » de négociation et ses marges de manœuvre  
Préparer son argumentaire avec la méthode CAB  
Anticiper et se préparer aux objections avec la méthode AQRV
4. Travailler sa posture pour sécuriser la relation

## Réussir ses entretiens de négociation

Reformuler les attentes et besoins pour rassurer les acteurs  
Gérer ses émotions et celles de son interlocuteur  
Présenter son offre en mettant en avant les bénéfices pour l'autre  
Etre ferme sur le fond et souple sur la forme

### 5. Conduire son entretien efficacement

Traiter les objections pour avancer avec sérénité  
Négocier son prix de façon raisonnée avec le triangle de la valeur  
Savoir dire non sans altérer la relation  
Aller chercher des « oui » et engager le client  
Clôturer l'entretien et préparer la suite

### 6. Formaliser son plan de progression

Evaluer ses connaissances acquises  
Formuler ses axes de travail post-formation

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :**

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo...), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles...) et interrogatives (questionnement, test et auto-évaluation, brainstorming, travaux de groupe...) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation.

### **QUALIFICATION DES INTERVENANTS :**

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :  
- l'expertise liée au domaine de compétences  
- l'expertise liée à la pédagogie

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :**

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.

La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid.

Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :

- Questionnement
- Auto-évaluation
- Evaluations intermédiaires
- Mises en situations

## **Réussir ses entretiens de négociation**

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la formation.

### **SANCTION VISÉE :**

Certificat de réalisation

Taux de réussite :

Taux de satisfaction :

### **DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :**

En fonction des besoins du client

### **PRIX CATALOGUE DE LA FORMATION :**

0,00

### **ACCESSIBILITE :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

### **DURÉE, EFFECTIFS :**

7 heures

8 participants