



**Profil des stagiaires :**

- Tout public

**Pré-requis :**

- Aucun pré-requis spécifique

**Objectifs pédagogiques**

Être capable de

- Comprendre et rééquilibrer le rapport de force
- Structurer son approche
- Préparer ses leviers de négociation et se faire respecter à toutes les étapes de l'entretien

**Contenu de la formation**

- Préparer sa négociation
  - Faire la différence entre vendre et négocier
  - Se situer dans le contexte de la négociation
  - Bien connaître ses clients pour mieux négocier
  - Équilibrer les rapports de force
  - Préparer ses marges de manœuvre
- Connaître les clefs de la négociation commerciale
  - Réussir le démarrage de ses négociations
  - Assurer sa position de négociateur
  - Progresser vers une conclusion satisfaisante
  - Maîtriser les techniques de l'entretien de négociation
  - Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale
- Maîtriser les situations difficiles lors d'une négociation
  - Faire face aux techniques de négociation
  - Détecter et faire face aux tactiques de passage en force de l'acheteur
  - S'affirmer face aux tactiques de dévalorisation et de disqualification
- Maîtriser les techniques de closing efficaces
  - Démystifier le "gagnant-gagnant"
  - Traiter les opérations de dernière minute et obtenir un accord
  - Rassurer un acheteur fuyant
  - Maîtriser la technique de l'enchaînement logique
  - Reformuler les points d'accord
- Développer la relation et fidéliser ses clients
  - Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions
  - Connaître les principes qui mènent les négociations au succès
  - Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée



## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique :

La formation est animée par un intervenant spécialiste du domaine.

### Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Formation opérationnelle basée sur "le faire"
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets, mises en situations

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**Lieu de la formation :** Espace Gabriel ou sur site

**Nombre de participants :** Formation en groupe de 9 personnes maximum

**Durée :** 14.00 heures ( 2.00 jours )

**Tarif par stagiaire :** 980.00 €

*Formation Intra : nous consulter*

**Contact :** 02.31.43.96.10 - [contact@gabrielconseils.fr](mailto:contact@gabrielconseils.fr)

### Accessibilité :

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour toute information à l'adresse :

[mission.handicap@gabrielconseils.fr](mailto:mission.handicap@gabrielconseils.fr)

*Les éléments contenus dans cette fiche constituent le programme de la formation prévue et sont donnés à titre indicatif. S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra adapter les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique du groupe, ou le niveau des participants.*

*Les délais d'accès dépendent des disponibilités. Les dates sont à retrouver sur notre site internet [www.espace-gabriel.fr](http://www.espace-gabriel.fr)*

*Les Conditions Générales de Vente sont à retrouver sur notre site internet : [www.espace-gabriel.fr/CGV](http://www.espace-gabriel.fr/CGV)*

*Les évaluations des stagiaires et les taux d'obtention des Certifications sont disponibles sur notre site internet : [www.espace-gabriel.fr](http://www.espace-gabriel.fr)*

*Négociation commerciale*

*MAJ :23 janvier 2023*

