

# NÉGOCIER POUR CONVAINCRE

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CL-PRRV

## Objectifs

Maîtriser les phases de négociation  
Comprendre les processus et définir son style de négociation selon le client

## Participants

Négociateurs, commerciaux, vendeurs, chef de projet ou toutes personnes porteuses d'un projet

## Pré-requis

Une expérience de la vente est requise

## Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.  
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.  
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.  
Formateur expert dans son domaine d'intervention  
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur  
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants  
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants  
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.  
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

## PROGRAMME

### - Découverte des besoins et mise en place de la négociation

La communication en situation de négociation  
La mise en place de la relation de confiance  
Les bons mots à utiliser afin d'être convaincant  
L'intégration de l'environnement externe  
L'art de poser les bonnes questions

### - Choisir son approche en négociation

Identifier l'impact de ses représentations en négociation  
Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques  
Choisir sa posture pour négocier

### - Préparer sa négociation

Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation  
Mesurer objectivement le rapport de force

## CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

Définir ses objectifs et ses marges de négociation  
Préparer ses arguments  
Envisager les échanges possibles et les solutions à prévoir pour sortir des blocages.

**- Faire face aux objections**

Attitudes à adopter face aux objections  
Nature des objections  
Traitement efficace des objections  
Schéma de traitement  
La méthode de l'entonnoir

**- Défendre son offre, son projet**

Faire face aux objections et trouver les réponses  
Défendre avec conviction son offre initiale  
Négocier une contrepartie à toute concession  
Repérer et éviter les pièges de ses interlocuteurs  
Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant