

NÉGOCIER POUR CONVAINCRE

Durée	2 jours	Référence Formation	5-CL-NEGO
--------------	----------------	----------------------------	------------------

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
- 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



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 2025