



2

Jours

Négocier avec un décisionnaire

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION** / Réf : CIAL-NEGO-04

Objectifs de la formation

- Dégager les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation
- S'approprier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing
- Apprendre à négocier avec des interlocuteurs multiples
- Mobiliser toutes ses ressources de négociateur dans des situations à forts enjeux

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier le processus de décision

- Estimer le poids et les rôles de chacun dans la décision
- Analyser les objectifs et contraintes
- Visualiser le calendrier du processus achat
- Savoir faire émerger les critères d'évaluation

2. Préparer la négociation

- Les facteurs les plus sensibles de réussite d'une négociation
- L'importance de la consultation et sa place dans la progression d'une négociation
- Les techniques de reformulation sélective
- Développer l'attitude d'empathie

Jour 1 - Après-midi

3. Définir une stratégie de négociation gagnante

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIOFORMATION

DEFI3
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIERE

- Se fixer des objectifs SMART
- Évaluer les enjeux du projet pour le client et son cahier des charges
- Définir son positionnement concurrentiel

Jour 2 - Matin

4. Expérimenter les meilleures pratiques de la négociation à haut niveau

- Se doter d'une vision globale : environnement externe et organisation client
- Identifier les éléments-clés de décision
- Avoir une vision de ses atouts concurrentiels, situer ses marges de manoeuvres
- Obtenir des engagements réciproques et factuels
- Accepter les enjeux de l'autre (objectifs et préoccupations) pour ce qu'ils sont
- Démontrer un comportement positif en toute situation
- Réagir aux tentatives de déstabilisation
- Gérer son temps, son stress et ses émotions en négociation
- Savoir rester ferme et ne pas se démobiliser de son objectif initial

Jour 2 - Après-midi

5. Défendre sa position, reprendre la maîtrise de la négociation

- Techniques de reformulation sélective, techniques de recadrage
- Savoir faire preuve d'assertivité
- Faire face aux pièges et situations difficiles

6. Négocier en équipe

- Se répartir les rôles, intégrer la dimension systémique entre les acteurs
- Préparer et mener efficacement une négociation à plusieurs, à distance

Pré-requis

Avoir une expérience de la négociation et la relation commerciale client



Public cible

Commercial menant des négociations complexes

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

