



Durée : 14h / 2 jrs
08h-12h et 13h-16h
Lieu : Scienteo



Public :

Commerciaux,
Acheteurs en relation
avec des clients
professionnels, des
comptes clefs ou des
centrale d'achat.

Pré requis : Expérience
de 6 mois minimum
dans le poste.



Pédagogie active

Méthode interrogative
par l'analyse de
pratique, et échange
d'expériences ; Méthode
expositive courte pour
l'apport théorique ;
Méthode active &
expérientielle par des
exercices, étude de cas
et des mises en situation.



Intervenant :

LARDENOIS Laetitia

N° d'agrément :

2018/0091

Profil :

15 ans d'expérience en
négociation
commerciale avec les
centrales d'achats pour
le compte de
multinationales et de
PME Locale. Son
expérience lui confère
une bonne vision des
enjeux commerciaux.



Tel. 410 400
Info@scienteo.com

La négociation commerciale

Objectifs

- Définir la notion de négociation et ses principales stratégies
- Structurer sa négociation pour anticiper tous les scénarii
- Conduire et optimiser son entretien de négociation

Déroulé pédagogique

✦ Définir la notion de négociation, et ces principales stratégies

- Repérer les différents composants d'une situation de négociation
- Appréhender les variables d'une négociation : les enjeux, les objectifs, les pouvoirs d'influences, le temps, le lieu, et les différents acteurs.
- Cerner les différentes stratégies de négociation et leurs différentes tactiques
- Identifier les éléments d'un accord commercial ou contrat cadre

✦ Structurer sa préparation pour anticiper tous les scénarii

- Analyser les leviers & les freins de la négociation : informations, SWOT
- Se fixer des objectifs de négociation, des critères de sélection, et sa meilleure solution de rechange (MESORE)
- Élaborer l'argumentaire de négociation en mesurant l'impact (positif et négatif).
- Prévoir les objections et les différents scénarii possibles de l'autre négociateur

✦ Conduire et optimiser son entretien de négociation

- Identifier les différentes compétences du négociateur, et les différents styles
- Créer les conditions favorables de la négociation grâce au cadre
- Développer l'écoute active : questionner et reformuler.
- Argumenter son offre et répondre aux objections de son interlocuteur.
- Recadrer tactiquement son interlocuteur
- Identifier le moment opportun et formaliser les points d'accords pour conclure.
- Mettre en œuvre les différentes tâches consécutives au rendez-vous

Modalités d'évaluations :

Evaluation formative sous forme d'exercices, de mises en situation, autodiagnostic, et évaluation par les pairs avec une grille d'observation.

Plan d'action et de progression individuel sur le livret de l'apprenant.