

Techniques de négociation commerciale

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Personnes maîtrisant les fondamentaux des techniques de ventes et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la négociation. Il est conseillé d'avoir suivi les enseignements de l'UE ACD006 ou d'avoir un niveau de compétence équivalent. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle.

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2021-2022 :

Nombre d'inscrits : 91

Taux de présence à l'évaluation : 86%

Taux de réussite à l'évaluation : 95%

Objectifs pédagogiques

Renforcer le savoir-faire d'un vendeur pour négocier plus efficacement sur des marchés difficiles. La pédagogie sera centrée sur la mise en pratique, éclairée par des apports théoriques. Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles et des exercices de simulation. L'utilisation de moyens vidéo sera privilégiée.

Les études de cas seront préparées en dehors des séances de cours proprement dites.

Suivant le contexte dans lequel est proposée cette UE, l'enseignement pourra être orienté soit vers l'aspect B2B, soit vers l'aspect B2C, soit de façon équilibrée.

Le cours aborde l'apport de l'IA aux techniques de négociations commerciales

Compétences visées

Aptitude à dérouler de façon optimisée des processus de négociation dans des contextes difficiles aussi bien sur des marchés B2B que B2C.

Mots-clés

[Technique de négociation](#)

[Technique de vente](#)

[Vente](#)

Programme

Contenu

5 règles d'or de la négociation

Rappels théoriques relatifs aux contextes et étapes clés d'un processus de négociation, que ce soit en B2C ou B2B

De la découverte à la proposition

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Découvrir le client, ses besoins et ses motivations

- Proposer et promouvoir une solution adaptée en réponse aux besoins exprimées ou sous-jacents
- Répondre aux objections, se démarquer de la concurrence
- Convaincre des bienfaits de la solution.

Défendre son prix et sa marge dans un contexte B2B ou B2C

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Proposer et défendre son prix
- Limiter les concessions

Négocier en situations difficiles dans un contexte B2B et B2C

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Négocier avec des personnalités difficiles
- Réussir à s'affirmer
- Rééquilibrer les rapports de force en situation de négociation
- Négocier avec un acheteur professionnel et déjouer ses pièges

Le savoir-être du négociateur efficace L'objet de ce chapitre sera de faire prendre conscience à l'apprenant des leviers d'efficacité personnelle du négociateur : organisation, rigueur, persévérance, communication interpersonnelle, présentation personnelle.

Modalité d'évaluation

Travail individuel consistant en une simulation d'une vente face à face : dossier écrit et soutenance.

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x)				

Informations pratiques

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
 37.2.08, 2 rue Conté
 75003 Paris
 Tel :01 58 80 86 55
[Zahra ADJLOUT](#)
 Voir le site

www.icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

UE

Grand Est

Grand Est

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance (FOAD)

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.orga-container { display: list-item; } details.orga-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.orga-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.orga-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.orga-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance

Dates importantes

Date de démarrage : 17/02/2025

Date limite d'inscription : 30/06/2025 à 00:00

Date de 1^{ère} session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Date de 2^{ème} session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation ouverte et à distance (FOAD) est une formation dispensée 100% à distance, qui peut être suivie librement, à son rythme.

Regroupements physiques facultatifs : Aucun

Organisation du déploiement de l'unité

Nombre d'heures d'enseignement par élève : 20

Délai maximum de réponse à une sollicitation : sous **96** heures (*Jours ouvrés*)

Modes d'animation de la formation

Organisation d'une séance de démarrage

Evaluation de la satisfaction

Hot line technique

Madagascar

Madagascar

2024-2025 2nd semestre : Formation hybride journée

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.orga-container { display: list-item; } details.orga-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.orga-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.orga-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.orga-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation Hybride journée

Dates importantes

Période des séances du 03/03/2025 au 30/05/2025

Période d'inscription : du 01/06/2024 à 08:00 au 30/04/2025 à 16:00

Date de 1^{ère} session d'examen : 14/07/2025

Date de 2^{ème} session d'examen : 25/08/2025

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation hybride est une formation qui combine des enseignements en présentiel selon un planning défini et des enseignements à distance avec ou sans planning défini.

Nouvelle Aquitaine

Nouvelle Aquitaine

2024-2025 2nd semestre : Formation à distance planifiée soir ou samedi

2025-2026 2nd semestre : Formation à distance planifiée soir ou samedi

2026-2027 2nd semestre : Formation à distance planifiée soir ou samedi

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.orga-container { display: list-item; } details.orga-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.orga-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.orga-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.orga-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation à distance planifiée soir ou samedi

Dates importantes

Période des séances du 24/02/2025 au 14/06/2025

Période d'inscription : du 15/05/2024 à 15:19 au 31/12/2024 à 15:19

Date de 1ère session d'examen : 16/06/2025

Date de 2ème session d'examen : 01/09/2025

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation à distance planifiée est une formation dispensée 100% à distance avec des regroupements 100% en ligne planifiés.

Regroupements physiques facultatifs : Aucun

Organisation du déploiement de l'unité

Nombre d'élèves maximum à distance par classe : 40

Nombre d'heures d'enseignement par élève : 36

Délai maximum de réponse à une sollicitation : sous **96** heures (*Jours ouvrés*)

Modes d'animation de la formation

Forum

Messagerie intégrée à la plateforme

Visioconférence

Organisation d'une séance de démarrage

Evaluation de la satisfaction

Hot line technique

Ressources mises à disposition sur l'Espace Numérique de Formation

Documents de cours

Enregistrement de cours

Documents d'exercices, études de cas ou autres activités pédagogiques

Activités "jalons" de progression pédagogique prévues sans notation obligatoire à rendre ou en auto-évaluation

définis par l'enseignant

Modalité de contrôle de l'acquisition des compétences et des connaissances (validation de l'UE)

Examens présentiels dans un centre habilité

EN SAVOIR +

S'INSCRIRE

Code UE : ACD004

Cours

4 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **40 heures**

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON