

Techniques de négociation commerciale

PRÉSENTATION

Responsable

Valerie CHARRIERE GRILLON

Publics et conditions d'accès

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.

Objectifs

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.

Voir aussi les formations en

Vente
Technique de négociation
Technique de vente

PROGRAMME

Programme

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 exprimés 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

Négociateur 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.

INFORMATIONS PRATIQUES

Centre(s) d'enseignement

Auvergne-Rhône-Alpes

Contact

Cnam - École MS - Département MIP
1D3P40, 37-2-07, 2 rue Conté
75003 Paris
Tel : 01 40 27 25 15
Rosa Alves Suzano

Code Stage : ACD004

Equivalence UE

Techniques de négociation commerciale