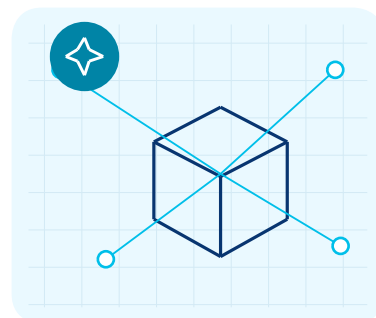


COMMUNICATION

VEN-042

Négociation commerciale avancée

Négocier des affaires complexes : préparer ses marges de manœuvre, comprendre les intérêts de l'acheteur, gérer les tactiques de pression, construire des contreparties et conclure des accords durables.



DURÉE

14 heures



FORMAT

Visio



TARIF

Sur devis



FINANCEMENT

Étude OPCO



NIVEAU

Selon prérequis



Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : offre vendue, cibles, cycle de vente, outils utilisés, difficultés. Les cas et jeux de rôle sont construits sur l'activité réelle des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Préparer une négociation par écrit : objectifs, limites, meilleure alternative, concessions et contreparties.



Objectif 02

Analyser les intérêts, contraintes et marges de manœuvre de l'acheteur.



Objectif 03

Échanger des concessions contre des contreparties de valeur équivalente.



Objectif 04

Identifier et neutraliser les principales tactiques de pression.



Objectif 05

Conclure et formaliser un accord sans ambiguïté.



Public visé et prérequis



Pour qui

Commerciaux expérimentés, grands comptes, chargés d'affaires. Dirigeants qui négocient leurs contrats. Acheteurs qui veulent comprendre l'autre côté.



Prérequis

Pratiquer la vente et mener des négociations avec des acheteurs professionnels. Venir avec une négociation réelle à préparer.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1 Préparer - Négociation distributive et intégrative



2 Préparer - Objectifs, point de rupture, meilleure alternative



3 Préparer - Carte des acteurs et des intérêts



4 Préparer - Matrice des concessions et contreparties



5 Conduire l'échange - Ouverture et ancrage



6 Conduire l'échange - Questionnement et écoute des intérêts



7 Conduire l'échange - Échange de concessions



8 Conduire l'échange - Défendre le prix et la valeur



9

Pression et situations difficiles - Tactiques

ultimatum, gentil et méchant, grignotage, silence



10

Pression et situations difficiles - Gestion des émotions et des blocages



11

Pression et situations difficiles - Négocier à plusieurs



12

Pression et situations difficiles - Savoir rompre



13

Conclure et suivre - Signaux de conclusion



14

Conclure et suivre - Reformulation et compte rendu



15

Conclure et suivre - Points juridiques à faire valider



16

Conclure et suivre - Suivi de l'accord

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts et exemples tirés de ventes réelles. Jeux de rôle observés et débriefés. Travail sur l'offre et les clients des participants. Trames et outils remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : dossier relu, simulations observées. En fin de formation : négociation observée et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Salle ou classe virtuelle, support projeté. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.