

Techniques de négociation commerciale

Cette formation en négociation commerciale vous donnera une solide base en matière de négociation et vous apprendra à utiliser des techniques spécifiques pour mieux négocier.

Cette formation s'adresse aux :

Négociateurs confirmés : **ingénieur commercial**, responsable comptes clés, responsable Grands Comptes, **chef de projet**, responsable et **directeur commercial**

Professionnels d'Entreprises, Directeur de Structure, **Manager** de Départements

Professionnels de la **Supply Chain**/Chaine Logistique, **Acheteurs**

Elle sera articulée autour des axes suivants :

Techniques de Communication

Agir en amont de la négociation

Définir sa stratégie de négociation

Construire sa tactique

Adapter sa tactique et sa communication

Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite

Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des négociateurs professionnels

Objectifs de la formation :

Maîtriser les techniques de négociation générales

Maîtriser les best practices en matière de négociation

Connaitre le processus de négociation

Maîtriser les pièges de la négociation

Cas Pratique de « Négociation Commerciale » : Préparation, collecte

d'information, conduite d'entretien de négociation, tactiques opérationnelles de négociation

À l'issue de la formation, vous serez capables de :

Construire votre stratégie et vos tactiques en négociation commerciale complexe

Mener vos négociations en combinant souplesse et fermeté

Résister à la pression des négociations à fort enjeu

Atteindre vos objectifs en améliorant votre communication

Mieux cerner les intentions de vos interlocuteurs

Améliorer la collaboration avec les clients internes et les fournisseurs

Continuer d'être efficace en situation à enjeu ou tendue



Augmenter vos marges de manœuvre tout en restant intègre