

### Objectifs de la formation :

- Maîtriser les techniques de négociation.
- S'entraîner à bâtir des stratégies de négociation.
- Mettre en pratique des jeux de négociation.

### CONTENU ET DÉROULEMENT

#### 4 étapes

#### Qu'est ce que la négociation commerciale ?

La différence entre les techniques de vente et l'étape de la négociation, quels sont les signes qui annoncent le début de la négociation.

#### La préparation de la négociation

Savoir bâtir sa stratégie de négociation, identifier son pouvoir de négociation dans la relation client, définir des objectifs précis avant toute négociation, connaître ses limites et les concessions possibles.

#### L'entretien de négociation

Connaître les différentes phases de la négociation, la prise de contact, la consultation du client, la confrontation des différents points de la négociation, l'ajustement et la conclusion.

#### Les attitudes et les comportements gagnants

Adopter une communication verbale et non-verbale efficace, faire preuve d'assertivité et utiliser des techniques pour favoriser l'état d'esprit gagnant.

Cette formation reposant sur un mix de « connaissances acquises - problématiques rencontrées - apprentissage et entraînement pratique », permettra à chaque participant de mieux gérer l'appropriation ou le développement de sa pratique de négociation commerciale.

### Public :

Toute personne assurant une fonction commerciale au sein de l'entreprise.

### Outils pédagogiques :

- Questionnaire préalable d'analyse des attentes envoyé à chaque participant.
- Passation et débriefing de tests sur le style de négociateur et les positions de vie.
- Jeux de rôle et simulations audio/vidéo.
- Traitement des attentes par des mises en situation via le questionnaire préalable.
- Echanges de pratiques professionnelles.
- Autodiagnostic (forces/faiblesses).
- Ateliers d'appropriation (binôme/trinôme).
- Plan d'actions personnalisé : axe de progrès et objectifs gradués dans le temps.

### Evaluation :

- **À la fin de la session** : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- **Dans le temps** : disponibilité téléphonique du formateur. Reprise de contact à 3 (ou 6 mois) par le biais d'une fiche d'évaluation.

### Modalités d'organisation :

- **Lieux** : Marseille et en entreprise sur commande.
- **Durée** : 14 h soit 2 jours.
- **Honoraires par personne et par session** : 750 € HT ou Net de Taxes.

### Nos coordonnées :

#### FRAISSINET & Associés

Référence de la formation : FA/NC/09

Mail : [contact@fraissinet.fr](mailto:contact@fraissinet.fr)

**Lyon** : 3, Place Danton - 69003

☎ 04 37 48 08 83 ☎ 04 78 71 75 68

**Marseille** : 54 Allée Turcat Méry - 13008

☎ 04 96 10 04 10 ☎ 04 91 53 07 06

[www.fraissinet.fr](http://www.fraissinet.fr)