

NÉGOCIATION COMMERCIALE.

Développez votre expertise en négociation commerciale et apprenez à structurer vos échanges pour obtenir des résultats optimaux. Grâce à cette formation, vous maîtriserez les techniques de persuasion, la gestion des objections et l'art du compromis.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Professionnels de la vente
- Responsables commerciaux
- Toute personne impliquée dans des processus de négociation



Pré-requis

Avoir une expérience de base en vente ou en négociation.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Préparer et élaborer une stratégie efficace de négociation.
- Améliorer la communication et l'écoute active en négociation.
- Surmonter les objections et gérer les concessions de manière stratégique.
- Utiliser des techniques de négociation collaborative pour des accords durables.
- Négocier avec succès dans des contextes spécifiques et complexes.

CONTENU DE LA FORMATION.

Module 1 : Préparer et structurer une stratégie de négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de la négociation.
- Élaborer une stratégie claire, souple et adaptée.
- Définir des objectifs prioritaires et des marges de manœuvre.
- Études de cas : création de stratégies sur mesure selon divers scénarios.

Module 2 : Développer une communication persuasive et une écoute active

- Renforcer ses compétences en communication persuasive.
- Mettre en œuvre l'écoute active pour cerner les besoins réels du client.
- Maîtriser les composantes de la communication non verbale.
- Exercices pratiques : simulations d'échanges en contexte de négociation.

Module 3 : Gérer les objections et utiliser les concessions de façon stratégique

- Identifier et anticiper les objections les plus fréquentes.
- Répondre de manière constructive pour désamorcer les blocages.
- Intégrer les concessions dans une logique gagnant-gagnant.
- Jeux de rôle : simulations de négociation avec objections et concessions.

Module 4 : Mettre en œuvre une approche collaborative de la négociation

- Instaurer un climat de confiance pour co-construire des accords durables.
- Coordonner les efforts pour résoudre les blocages avec le client.
- Rechercher des solutions créatives profitables aux deux parties.
- Exercices pratiques : négociations collaboratives en binôme ou en équipe.



Module 5 : Négocier dans des contextes spécifiques et complexes

- Adapter son approche à des clients difficiles ou exigeants.
- Intégrer les codes culturels dans une négociation internationale.
- Maîtriser la complexité et l'incertitude dans les négociations stratégiques.
- Études de cas : analyse de situations réelles à fort enjeu.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Moyens pédagogiques et techniques

En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !