

 **Points forts** : Formation complète et 100% opérationnelle.

Conseils personnalisés, travail sur la posture avec un expert en efficacité commerciale et personnelle et entraînement intensif de 3h.

## Objectifs

- **Identifier** les enjeux de la négociation
- **Défendre** ses marges
- **Identifier** les astuces nous mettant en défaut
- **Résister** à la pression des acheteurs.

## Programme

### Journée 1

#### ► Identifier les enjeux de la négociation

- Reconnaître les attentes de chacune des parties prenantes
- Comprendre les motivations d'achat et adapter son discours en conséquence
- Reconnaître le processus d'achat
- Positionner les curseurs de pouvoir

#### ► Identifier les pièges des acheteurs

- Savoir être à l'écoute et attentif à son environnement
- Evaluer la stratégie d'achat

#### ► Résister à la pression des acheteurs

- Savoir maintenir sa position et sa stratégie de vente coûte que coûte

- Adapter son discours tout en maintenant son objectif de vente

### Journée 2

Notre formateur travaillera avec vous, votre posture, votre positionnement, votre gestion de l'espace, votre respiration mais aussi votre débit, vos ruptures, vos silences, vos émotions lors d'exercices d'improvisation.

### Journée 3 : atelier d'entraînement intensif de 3 heures.

Trainings intensifs sur des cas réels des participants : l'occasion pour chaque stagiaire de se tester sur un entretien complet de négociation difficile, pour mise en application des aspects techniques et comportementaux vus lors des journées 1 et 2.

## Démarche pédagogique

### Le rythme pédagogique : 3 temps dans la formation

- Formation alliant apports théoriques, partage d'expériences et mises en situations sur la 1ère journée
- Un travail sur le savoir-être commercial en situation difficile grâce aux techniques de communication orale en 2<sup>ème</sup> journée : à l'aide de techniques simples, gagnez en efficacité et en aisance dans vos négociations
- Du training personnalisé sur des cas de rdv de négociation complets, pour s'entraîner à mettre en œuvre les aspects théoriques et comportementaux, et à maintenir son cap  
→ en rdv individuel ou atelier collectif

### Formateurs :

**1<sup>ère</sup> journée et entraînement intensif** : Intervenant sénior en développement et organisation commerciale ;

**2<sup>ème</sup> journée** : formateur spécialiste des techniques de communication orale, expert en efficacité commerciale et personnelle.

Formateurs expérimentés, sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

 194, rue de la Ronce  
76230 ISNEAUVILLE

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

 Toutes nos formations  
sont réalisables  
sur mesure en  
intra-entreprise

## CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

[isabelle.protais@ceppic.fr](mailto:isabelle.protais@ceppic.fr)

# Mener des négociations complexes et des accords-cadres

**Durée** : 2 jours + 3h **Tarif** : 1 180 € HT

Réf : C0510

## Public

Commercial, responsable commercial, chef des ventes.

## Prérequis

Maîtrise des fondamentaux de la vente, expérience commerciale, expérience souhaitée de la relation client.

## Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

**5 453** personnes formées en 2022

## Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce  
76230 ISNEAUVILLE

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

 Toutes nos formations  
sont réalisables  
sur mesure en  
intra-entreprise

## CONTACT

**Isabelle PROTAIS**

02.35.59.44.17

[isabelle.protais@ceppic.fr](mailto:isabelle.protais@ceppic.fr)