



# RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

**DUREE : 2 JOURS**

## **DESCRIPTIF**

Ce stage vous permettra d'acquérir une réelle maîtrise des phases de négociation en environnement B2B. Vous apprendrez notamment à construire une grille de négociation, à déjouer les techniques de déstabilisation des acheteurs, pour formaliser l'accord et consolider la relation dans la durée.

Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B2B  
Rédiger une grille de négociation  
Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord  
Pérenniser la relation client dans la durée

## **PROGRAMME DE CETTE FORMATION**

### **Contexte de la négociation BtoB**

Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.

**EXERCICE** Construire une représentation visuelle en groupe des éléments constitutifs d'une négociation BtoB.

### **Connaître et dérouler son cycle de vente**

Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.

Cycle de vente face au cycle d'achat.

Défendre son cycle de vente.

Techniques pour s'affirmer et convaincre.

**TRAVAUX PRATIQUES** Autodiagnostic sur ses capacités à défendre son cycle de vente. Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle.

### **Élaborer une grille de négociation**

Entrer dans une logique de concession/contrepartie.

Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.

Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace.

Identifier les objets de négociation autres que le prix.

**TRAVAUX PRATIQUES** Rédaction, présentation de sa grille de négociation.

### **Déjouer les techniques des acheteurs professionnels**

Rester stable et gérer les imprévus de la négociation.

Garder le leadership face à l'intimidation et la pression.

Favoriser les techniques d'échange.

**JEU DE RÔLE** S'entraîner aux imprévus dans une négociation. Débriefing en groupe

### **Maîtriser les techniques de closing efficace**

Démystifier le " gagnant-gagnant ".

Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.

Rassurer un acheteur fuyant.

Technique de l'enchaînement logique.

Reformuler les points d'accord et de douleurs.

**MISE EN SITUATION** S'entraîner à une négociation entre un acheteur et un vendeur : traiter les objections, appliquer les techniques de stabilisation.

### **Formaliser l'accord**

Anticiper la suite de la négociation.

Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.

Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.

**ABIDJAN**

**DU 20 JANVIER  
AU 21 JANVIER**

**PRIX : 150 000 FCA**

**350 000 FCFA -57%**

**OUAGADOUGO  
U, (voir le  
calendrier de  
formation)**



**ECHANGES** Atelier de coaction. L'accord est conclu, et après ?

**Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations**

Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?

Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.

**ECHANGES** Atelier de coaction sur les situations et solutions de renégociations.

**Synthèse et plan d'actions**

Principes qui mènent les négociations au succès.

Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée.

**EXERCICE** Construire le plan d'actions d'une négociation BtoB dans son environnement réel de travail.

**Pré-Requis pour cette formation**

Expérience commerciale en environnement B2B souhaitable.

**Personne concernée**

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux