



#### PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

#### OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de négociation commerciale.
- S'adapter à ses interlocuteurs lors de la négociation commerciale.
- Ne pas tomber dans les pièges de la négociation.

#### PROGRAMME :

- La négociation commerciale :
  - Définition de la négociation commerciale
  - Les éléments à maîtriser avant toute négociation
- Les phases de négociation :
  - Les comportements gagnants.
  - Les attitudes.
  - Les étapes de la négociation.
- Les techniques de négociation :
  - Technique de la banalisation de l'offre .
  - Technique de déstabilisation.
  - Technique de la « fausse » promesse.
  - Technique de la montre.
  - Technique du découpage.
  - Technique de la diversion.
  - Technique du bluff.
  - Technique du bon et du méchant.





#### POUR QUI ? :

- Toute personne ayant en charge le développement commercial (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

#### MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

#### MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

#### LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

**DURÉE :**

- 1 jour (7 heures).

**TARIF :**

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :**

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, [david.dimbas@ld-bd.fr](mailto:david.dimbas@ld-bd.fr)

**NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :**

- La vente stratégique.

**CONTACT :**

- Par mail : [contact@ld-bd.fr](mailto:contact@ld-bd.fr).
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

