

Cycle Négociation Commerciale

Lien : https://innov-maroc.com/formation/cycle-negociation-commerciale

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC320

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer à la négociation
- Optimiser la préparation de ses négociations
- Elaborer et mettre en œuvre sa tactique de négociation
- Adapter sa tactique de négociation selon le contexte commercial
- Réussir le face à face de négociation
- Faire face aux tentatives de déstabilisation de l’acheteur
- Savoir les situations commerciales difficiles ou déstabilisantes
- Argumenter son offre pour atténuer les demandes de négociation
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure ses ventes en préservant ses marges
- Résister et réussir dans le face à face de négociation

POUR QUI ?

- Commercial
- Technico-commercial
- Ingénieur d'affaires

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Cerner le contexte de la négociation BtoB et BtoC

- Les dernières évolutions de la négociation BtoB et BtoC
- Repérer les différentes tactiques de négociation

2 / Mieux se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive

- Identifier son profil de négociateur: connaître son style de négociateur
- Etablir son autodiagnostic : motivation, enthousiasme, attitude
- Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
- Mesurer les enjeux de la négociation :
- pour soi, pour le négociateur
- Prévoir sa solution de repli
- Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

3 / Comprendre les acheteurs

- Identifier les différents types d’acheteurs
- Découvrir la méthode de communication DISC
- Adapter sa communication à l'autre
- Choisir les meilleurs arguments pour chaque type d'interlocuteurs

INNOV MAROC

4 / Préparer sa négociation commerciale avec méthode

- Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs
- Se fixer un objectif de négociation et déterminer sa stratégie
- Lister ses arguments et définir sa marge de manoeuvre
- Anticiper les moments forts de la négociation
- Connaître les quatres étapes de la préparation
- Diagnostiquer le contexte de l'entretien
- Fixer des objectifs ambitieux
- Préparer ses arguments
- Mettre en place une stratégie
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs
- Identifier le niveau d'enjeu pour son client, pour soi et pour son entreprise
- Repérer les interlocuteurs impliqués chez le client
- Identifier la personnalité de négociateur de son client/prospect

5 / Optimiser sa prise de contact dans le cadre d'une négociation

- Appliquer les techniques pour créer rapidement une atmosphère constructive
- Décodage du comportement non verbal de son prospect

6 / Renforcer son positionnement avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi
- S'approprier les réflexes incontournables d'affirmation de soi
- L’importance de l'écoute : développer l’écoute active
- Les lois de la communication
- Réussir les cinq premières minutes
- Faire valoir ses arguments avec assertivité
- Anticiper et savoir traiter les différents types d'objections
- Oser mettre la barre haut
- Savoir passer de l'objection à la solution argumentée

INNOV MAROC

- Valoriser son prix sans le justifier
- Résister aux demandes de concession
- Savoir passer de l'objection à la solution argumentée
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
- "mur de pierre"
- "attaques agressives"
- "manipulations"

7 / Le management du client dans la négociation

- La négociation impliquante
- La négociation dirigeante
- Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
- le temps
- le choix
- le poids
- l'influence
- l'information
- la sanction
- Prendre du recul et accepter le jeu de la négociation
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces en négociation
- Dire non avec efficacité
- Mettre en évidence son style préférentiel de négociation et l'optimiser en fonction du mode de fonctionnement de notre interlocuteur

8 / Obtenir des contreparties

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise
- Donner envie au négociateur d'échanger :
- sortir de la négociation sur les positions
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie

INNOV MAROC

9 / Limiter ses concessions

- Dire non à certaines concessions
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions :
- moins coûteuses
- non récurrentes
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier

10 / S'engager vers la conclusion

- Éviter la négociation "salami"
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC