

# MAITRISEZ LES TECHNIQUES DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE



INTER

## OBJECTIFS

Apprendre à mieux se connaître pour identifier ses ressources et ses points d'amélioration en tant que négociateur  
Maîtriser les processus de communication pour gagner en efficacité dans une situation de négociation  
Acquérir une méthode permettant de gérer les conflits dans une situation de négociation

## PRE-REQUIS

Avoir suivi le module « Mener un entretien commercial efficace » ou avoir une première expérience professionnelle dans les métiers de la vente.

## PUBLIC CIBLE

Toute personne dans une force de vente ayant à gérer une activité de gestion et de développement de clientèle  
Toute personne ayant un poste lié au commercial et à la vente

## PROGRAMME

### Introduction

- Vendre et négocier
- Identification des situations de négociation complexes pour les participants et analyse des émotions induites
- Un préalable à la réussite d'une négociation : la connaissance de soi et des autres

### Les fondamentaux de la communication interpersonnelle appliqués à la négociation

- Les différents paramètres de la communication
- Le langage verbal et non verbal
- L'importance de l'écoute active
- L'acceptation

### La connaissance de soi et des autres

- Quel négociateur êtes - vous ?
- L'équilibre des quatre attitudes

### Les outils à disposition du négociateur pour appréhender et gérer une situation de négociation

- Introduction à la PNL, AT, Process.com, méthode HERRMANN
- Prendre en compte le profil psychologique de son interlocuteur pour mieux négocier

### Les stratégies dominantes de négociation

### La gestion des situations difficiles

- Les cinq obstacles majeurs dans la négociation
- Les 6 étapes d'une négociation tendue
- La méthode DESC, un outil efficace de gestion des conflits

## ➔ RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Personne concernée	A préciser
Durée	2 jours, soit 14 heures
Calendrier	Les 11 et 17 juin 2019
Horaires	De 9 H 00 à 12 H 30 et de 13 H 30 à 17 H 00
Lieu	CCIFORMATION DIJON
Coût	720 € net de taxe par personne

### **Certificat de Compétence en Entreprise – Eligible au CPF :**

Coût de la certification : 500 € net de taxe par personne

La Certification des Compétences en Entreprise est un dispositif inscrit au RNCP\* permettant aux individus de se voir certifier des compétences acquises lors de leur parcours professionnel ou à l'issue d'une formation.

\*RNCP : Répertoire national des certifications professionnelles.

## ➔ CONDITIONS D'INSCRIPTION

Offre valable pour les dates prévisionnelles indiquées.  
Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.  
Documentation pédagogique comprise – Repas non inclus

## ➔ EVALUATION DES CONNAISSANCES

L'évaluation sera assurée tout au long de la formation par des exercices d'application sur les thèmes abordés.

## ➔ METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques sur chacun des thèmes abordés.  
Alternance d'exposés, d'échanges avec les participants et exercices pédagogiques  
Trainings vidéo sur différentes thématiques

## ➔ FORMATEUR

Partenaire formateur spécialisé en développement commercial et communication.

## ➔ EVALUATION

Une attestation de formation sur l'acquisition des connaissances sera remise aux stagiaires en fin de formation.

Un questionnaire de satisfaction remis aux stagiaires en fin de stage leur permet d'évaluer à chaud la formation, l'atteinte des objectifs, l'approche pédagogique de l'animateur.

## ➔ VOTRE CONSEILLERE FORMATION

Virginie DETOUILLO (Dijon) : 03 80 19 10 95 [virginie.detouillon@cci21.fr](mailto:virginie.detouillon@cci21.fr)  
Alexia LEFEVRE (Beaune) : 03 80 25 94 56 [alexia.lefevre@cci21.fr](mailto:alexia.lefevre@cci21.fr)