

## Mieux se connaître pour mieux négocier

### PUBLIC

Commerciaux, dirigeants.

### PRE-REQUIS

Aucun.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### *Jeux de rôles*

*Evaluation de positionnement au début de la formation Evaluation continue (exercices applicatifs, ateliers pratiques) Evaluation des acquis à la fin de la formation par le formateur ; Évaluation de la qualité de la formation par le stagiaire*

### OBJECTIF

*A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*  
*Analyser sa pratique commerciale et prendre du recul sur son fonctionnement pour renforcer ses atouts et dépasser ses freins.*  
*Accéder à la compréhension du fonctionnement du client, créer et maintenir une relation de confiance tout au long de l'entretien de vente.*  
*Rebondir et s'adapter pour réussir une négociation gagnant-gagnant.*

### DUREE

14 heures, 2 jours

### LIEU DE FORMATION

En stage ou en intra.

### DATE

Voir convention.

### NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGIAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

### FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de formation.

### SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Formation dispensée par un formateur professionnel  
Supports pédagogiques : jeux de rôle, magnétophone et tableau mural.

## **DESCRIPTION**

### **Jour 1**

#### **Faire le point sur ses propres représentations pour anticiper**

- Identifier votre style de négociateur.
- A partir de situations réelles, décrypter vos critères, croyances et valeurs ainsi que ceux de vos acheteurs.
- Pointer les croyances qui renforcent les comportements souhaitables lors de l'entretien de vente ainsi que celles qui limitent pour les désamorcer.
- Préparez-vous à la rencontre en vous appuyant sur vos ressources disponibles et les activer.

#### **Créer la confiance qui donne envie au client de se livrer**

- Dans le respect et l'authenticité, se mettre en phase avec votre interlocuteur par le calibrage et la synchronisation.
- Identifier les sources de conflit et le prévenir.
- Désamorcer les conflits déclarés.
- Maintenir le rapport qui rend l'échange fluide et préserve la confiance.
- Pratiquer avec finesse un questionnement qui aide le client à clarifier sa pensée, ses attentes et le guider vers son objectif.

### **Jour 2**

#### **Contrôler le déroulement de l'entretien**

- Partager vos attentes et objectifs avec votre interlocuteur en respectant les siens.
- Développer votre flexibilité comportementale.
- Utiliser les objections pour affiner sa demande et mieux y répondre.
- Recadrer ce qui mérite de l'être afin de préserver une relation commerciale saine

#### **Conduire une négociation Gagnant-Gagnant**

- Créer les conditions de la coopération pour une satisfaction partagée.
- Sceller une véritable relation sur le long terme.