

**Parcours négociation commerciale - Phase 2****Objectifs :**

- Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes à fort enjeu.
- Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs.
- Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale.

**Public :**

Toute personne souhaitant acquérir et développer des compétences dans le domaine de la négociation commerciale.

**Prérequis :** Aucun

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référént handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 49](#) .

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

**Compétences visées :**

- Définir une stratégie de négociation et la mettre en application
- S'adapter à son interlocuteur

**Points forts :****Indicateurs de satisfaction et de performance :**

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur [notre page CCI Formation Continue](#).

Parcours complet ( phase 1 [«Maitriser les techniques fondamentales de la vente](#) » et phase 2 ) éligible au CPF : [«Formation certifiante : techniques commerciales et négociations](#) »

**Modalités pédagogiques :****Méthodes :**

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de travail.

**Equipement matériel :**

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation 49](#), nos trois campus, ateliers techniques, laboratoires

**INFORMATION**

2 jours (14 H)

€ 720 €  
*Parcours vente et négociation  
(phase 1 et 2)*

**Session(s) à Angers**

- 25 et 26 mai 2021

- 16 et 17 novembre 2021



Formation régionale

**Equipe pédagogique :**

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

**Validation / Certification :**

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.



## Programme :

### COMMENT DEJOUER LES PIEGES DE L'ACHETEUR

- Identifier les différentes tactiques et comment les déjouer
- Les personnalités difficiles

### LES CLES D'UNE NEGOCIATION REUSSIE

- Les principes fondamentaux
- La préparation
- La conduite
- La clôture

### MAITRISER LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION EN FACE A FACE

- Ancrer son tarif
- Défendre son prix
- Négocier des contreparties
- Apprendre à dire non
- Passer des augmentations de tarif

### MIEUX COMPRENDRE LE METIER DE L'ACHETEUR

- Une fonction - Différentes réalités
- Négocier le COUT plutôt que le PRIX
- Leurs outils pour préparer les négociations
- L'impact de leurs organisations dans le processus de décision

### QUEL NEGOCIATEUR SUIS-JE ?

- Identifier mon profil de négociateur et ses impacts sur la négociation !
- Retour d'expérience sur mes négociations (autodiagnostic)
- Identifier ses axes de progrès individuels

### UNE NEGOCIATION REUSSIE SE JOUE DANS LA PREPARATION

- Elaborer un diagnostic de la situation
- Construire un scénario de négociation
- Anticiper des options et ses marges de manœuvre

### VOUS AVEZ DIT NEGOCIATION ?

- Un nouveau contexte commercial
- Vendre ou négocier ?
- Les différents types de négociation