

# Mieux négocier avec ses clients et vendre son prix



Durée conseillée

**2 jours** soit 14 heures

Tarif selon devis



[www.abisformation.fr](http://www.abisformation.fr)

## VENTES ET ACHATS

Le préalable indispensable pour mener une bonne négociation commerciale est d'avoir l'esprit de négociation fait d'ouverture aux autres, de maîtrise de son expression et de l'irrépressible volonté de persuader. Alors seulement peuvent être mises en œuvre, selon un processus rigoureux, les stratégies et tactiques de négociation, constamment améliorées et soutenues par l'utilisation des nouvelles technologies.

P. David - La Négociation commerciale en pratique

### CONTENU

- **Elaborer les stratégies et tactiques de la négociation**
  - « L'esprit de négociation » : savoir découvrir l'autre et communiquer dans le but de persuader
  - La préparation matérielle et de l'offre
  - Définir ses objectifs et ses arguments
  - Connaître et adapter les différents types de stratégies
  - Etablir une stratégie gagnant-gagnant
  - Prévoir à l'avance les concessions / contre-parties
- **Etre efficace pendant la négociation**
  - L'importance de la première impression
  - La compréhension du client, de sa psychologie et de ses attentes et motivations : la méthode SONCAS
  - Le développement de l'argumentaire : techniques et conseils pour consolider son argumentaire
  - L'assertivité face au client
  - Le traitement des objections : connaître les principaux types d'objections et leur signification ; anticiper les objections et maîtriser les techniques pour les parer
  - Vendre son prix : éviter le marchandage et se positionner par rapport à la concurrence vis-à-vis du client
  - Gérer les situations difficiles, conflictuelles ou de blocage
- **Connaître les caractéristiques des acheteurs**
  - Identifier son propre profil et celui de l'acheteur
  - Savoir s'adapter aux styles de son interlocuteur
  - Comprendre et analyser les stratégies d'acheteurs
    - Comprendre les motivations des acheteurs
    - Les tactiques des acheteurs vis-à-vis des fournisseurs
    - Connaître les techniques de déstabilisation
- **Savoir conclure**
  - Identifier les signaux d'achat
  - Aider le client à se décider : techniques de conclusion de la vente
  - Prendre congé

### Références bibliographiques

**L'entretien de vente en 7 étapes**  
De Pascal Davi et Gabs  
Editions d'Organisation 09/2008

### Format

**Sur-mesure**  
Groupe de 12 stagiaires maximum

### Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- D'élaborer une stratégie et des tactiques de négociation
- D'utiliser des techniques de négociation prédéfinies
- D'identifier les profils d'acheteur et adapter à sa communication

### Public

Toute personne occupant des fonctions commerciales

### Pré-requis

Aucun

### Profil Intervenant

**Formateur junior, senior ou expert**

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

### Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

### Formations complémentaires

Conquérir de nouveaux clients  
Fidéliser ses clients

### Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79  
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16