

DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

STRATÉGIE, POSTURE ET BONNES PRATIQUES POUR RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

PROGRAMME DE LA FORMATION

OPTIMISER VOTRE POSTURE EN NÉGOCIATION

- › Identifier le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales

Test : identifier votre préférence comportementale

Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales

- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations

Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients

- › Adopter une posture assertive

Test : êtes-vous assertifs ?

- les trois postures relationnelles à limiter
- définir la posture assertive et les comportements associés
- distinguer les positions de vie

- › Réussir sa posture émotionnelle

- les techniques qui permettent de gérer ses réactions face aux divergences en négociation

Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles face aux divergences

- les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation

Jeu : le syndrome de Cannes (Éléments de distanciation émotionnelle)

Jeu : la queue de poisson (Actor's studio de distanciation émotionnelle)

METTRE EN PRATIQUE LES TECHNIQUES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

- › Négociation versus marchandage
- › Les postures et super-pouvoirs des négociateurs
 - gérer la posture du négociateur adverse

Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur

- les six super-pouvoirs des négociateurs

Cas pratique : rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

- › Intégrer et utiliser les stratégies de négociation
 - laissez-vous une marge de manœuvre
 - argumentez avant de rentrer en négociation
 - négociez des engagements à chaque demande de concession
 - réduisez progressivement vos engagements

Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

APPLIQUER LA POSTURE ET LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE VENTE

- › Préparer votre négociation en lien avec les stratégies

Cas pratique : préparer votre négociation

Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier

- › Que faire en cas de blocage ?
 - relancer la négociation en cas de blocage
 - dire non tout en continuant à négocier

Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages

Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

OBJECTIFS

Adopter les postures d'une négociation réussie.
Déjouer les super-pouvoirs des négociateurs.
Mettre œuvre les stratégies de négociation.
Mettre en application les techniques d'une négociation réussie.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et permettre aux participants de repartir avec des techniques clé-en-main, prêtes à être utilisées sur le terrain

La possibilité de travailler directement sur des cas clients réels apportés par les participants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux BtoB ayant déjà une expérience de vente

Il est nécessaire de maîtriser les techniques de ventes BtoB

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 7 et 8 juillet 2025

Paris Montparnasse :
les 7 et 8 avril 2025
les 4 et 5 décembre 2025

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][][] Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv