

# DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE


**2 jours**

## 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

#### TARIFS

1 550 € HT - Réf : MPC-NEVE

Validité : 30 juin 2024

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 24 et 25 octobre 2024

Paris Montparnasse :  
les 10 et 11 juin 2024  
les 16 et 17 décembre 2024

## 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).....  
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :  
 Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... 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*

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
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 » :

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)