

Fondamentaux Négociation Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-negociation-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC321

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Mesurer les enjeux de la négociation et se préparer à la négociation
- Réussir le face à face de négociation
- Faire face aux tentatives de déstabilisation de l’acheteur
- Savoir les situations commerciales difficiles ou déstabilisantes
- Argumenter son offre pour atténuer les demandes de négociation
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure ses ventes en préservant ses marges

POUR QUI ?

- Commercial
- Technico-commercial
- Ingénieur d'affaires

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Cerner le contexte de la négociation BtoB et BtoC

- Les dernières évolutions de la négociation BtoB et BtoC
- Repérer les différentes tactiques de négociation

2 / Mieux se connaître pour réaliser une négociation commerciale efficace et constructive

- Identifier son profil de négociateur: connaître son style de négociateur
- Etablir son autodiagnostic : motivation, enthousiasme, attitude
- Se fixer des buts et être réaliste face aux obstacles
- Mesurer les enjeux de la négociation :
- pour soi, pour le négociateur
- Prévoir sa solution de repli
- Déterminer ce qu'il faut faire et ne pas faire dans une négociation
- Quelles différences ou similitudes au regard des techniques de négociation
- Maîtriser l'écoute de l'autre et savoir faire parler l'autre

3 / Comprendre les acheteurs

- Identifier les différents types d’acheteurs
- Découvrir la méthode de communication DISC
- Adapter sa communication à l'autre
- Choisir les meilleurs arguments pour chaque type d'interlocuteurs

Maroc Performance

4 / Préparer sa négociation commerciale avec méthode

- Se renseigner sur les fonctions et les motivations de ses interlocuteurs
- Se fixer un objectif de négociation et déterminer sa stratégie
- Lister ses arguments et définir sa marge de manoeuvre
- Anticiper les moments forts de la négociation
- Connaître les quatres étapes de la préparation
- Diagnostiquer le contexte de l'entretien
- Fixer des objectifs ambitieux
- Préparer ses arguments
- Mettre en place une stratégie
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs

5 / Anticiper et savoir traiter les différents types d'objections

- Oser mettre la barre haut
- Valoriser son prix sans le justifier
- Résister aux demandes de concession

6 / Obtenir des contreparties

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise
- Donner envie au négociateur d'échanger :
- sortir de la négociation sur les positions
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie

7 / Limiter ses concessions

- Dire non à certaines concessions
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions :
- moins coûteuses
- non récurrentes
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier

Maroc Performance

8 / S'engager vers la conclusion

- Éviter la négociation "salami"
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés