

Techniques de Négociation et Argumentation Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-negociation-et-argumentation-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC323

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Développer son potentiel de communication
- Identifier son style relationnel
- Adopter un comportement positif et créer un climat de confiance
- Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B2B
- Rédiger une grille de négociation
- Persuader durablement le client
- Fidéliser le client par ses comportements
- Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord

👥 POUR QUI ?

- ✔ Managers commerciaux, Cadres Commerciaux et Non commerciaux
- ✔ Responsables Grands Comptes, Key Account Managers, Chefs de projet
- ✔ Toute personne amenée à faire de négociation de façon régulière ou occasionnelle

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier son style relationnel

- Forces
- Faiblesses

2 / Adopter un comportemet positif et créer un climat de confiance

- Développer son potentiel de communication
- Identifier les modes de communication
- Reconnaitre le style de ses interlocuteurset adapter sa communication
- Identifier le langage à utiliser ou à éviter en fonction de mon client
- Savoir faire face à des comportements différents du sien et gérer les situations difficiels

3 / Elaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges
- Anticiper le refus
- Identifier les objets de négociation autres que le prix

4 / L’art de la conviction par l’écoute

- Intégrer les cinq étapes de la conviction dans sa démarche d’argumentation
- Utiliser les bénéfices de l’écoute au service de sa démarche de persuasion
- Rassurer son client sur le fait qu’il est écouté et compris
- Maîtriser le pouvoir du questionnement pour faire mûrir la réflexion du client

Maroc Performance

- Renforcer son argumentation grâce à l’écoute active

5 / Convaincre avec une offre gagnante

- Identifier les facteurs entrant en jeu dans l’acte d’achat de votre client
- Adapter son offre et ses arguments pour asseoir sa crédibilité
- Utiliser l’argumentation comparative de façon éthique pour convaincre son client face à une offre concurrente

6 / Bien structurer son offre pour convaincre efficacement

- Déjouer les techniques des acheteurs professionnels
- Rester stable et gérer les imprévus de la négociation
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression
- Favoriser les techniques d'échange

7 / Maîtriser les techniques de closing efficace

- Démystifier le " gagnant-gagnant "
- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord
- Rassurer un acheteur fuyant
- Technique de l'enchaînement logique
- Reformuler les points d'accord et de douleurs

8 / Formaliser l'accord

- Anticiper la suite de la négociation
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation
- Consolider la confiance : la technique de l'ancrage

Maroc Performance

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

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés