

Perfectionnement Négociation Commerciale

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

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC322

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Optimiser la préparation de ses négociations
- Maitriser les techniques et astuces pour se préparer pour les négociations à enjeu
- Elaborer et mettre en œuvre sa tactique de négociation
- Adapter sa tactique de négociation selon le contexte commercial
- Savoir agir sur tous les acteurs de la négociation
- Résister et réussir dans le face à face de négociation

POUR QUI ?

- Commercial expérimenté souhaitant perfectionner son approche de la négociation
- Responsable comptes clés régional, national
- Responsable Grands Comptes



Programme détaillé

1 / Optimiser sa prise de contact dans le cadre d'une négociation

- Appliquer les techniques pour créer rapidement une atmosphère constructive
- Décodage du comportement non verbal de son prospect

2 / Préparer sa tactique de négociation

- Identifier le niveau d'enjeu pour son client, pour soi et pour son entreprise
- Repérer les interlocuteurs impliqués chez le client
- Identifier la personnalité de négociateur de son client/prospect

3 / Renforcer son positionnement avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi
- S'approprier les réflexes incontournables d'affirmation de soi
- L’importance de l'écoute : développer l’écoute active
- Les lois de la communication
- Réussir les cinq premières minutes
- Faire valoir ses arguments avec assertivité
- Le traitement des objections
- Savoir passer de l'objection à la solution argumentée
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
- "mur de pierre"
- "attaques agressives"
- "manipulations"

Maroc Performance

4 / Le management du client dans la négociation

- La négociation impliquante
- La négociation dirigeante
- Les manœuvres de déstabilisation en négociation :
- le temps
- le choix
- le poids
- l'influence
- l'information
- la sanction
- Prendre du recul et accepter le jeu de la négociation
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces en négociation
- Dire non avec efficacité
- Mettre en évidence son style préférentiel de négociation et l'optimiser en fonction du mode de fonctionnement de notre interlocuteur

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

03 au 04 Déc. 2026	Distanciel
21 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Juil. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC322
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance