

## NEGOCIER ET DEFENDRE SES MARGES

### FORMATION A DISTANCE

#### ◆ **Personnes concernées :**

- ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés
- ✓ Toute personne amenée à vendre un produit ou un service

#### ◆ **Objectifs :**

- ✓ Comprendre les points d'intérêt de l'autre pour faire porter la discussion sur d'autres points que le prix
- ✓ Valoriser son offre par rapport aux concurrents ou au budget du client
- ✓ Maîtriser les techniques de démonstration du prix pour gagner face aux concurrents
- ✓ Comprendre et intégrer la notion de « gagnant-gagnant »
- ✓ Savoir identifier et contourner le bluff du client
- ✓ Optimiser les techniques opérationnelles et le comportement à adopter lors des négociations.

#### **Demi-journée 1 : défendre**

#### ◆ **Contenu :**

- ✓ Quand annoncer son prix ?
  - Le moment favorable dans la démarche de vente
- ✓ Comment "professionnaliser" le relationnel avec le client en mettant en exergue "les plus" de sa proposition ?
- ✓ Comment annoncer son prix ?
  - La **méthode APA**
- ✓ Comment résister à la pression du prix face à un budget limité du client ?
- ✓ Comment compenser son prix en avantages financiers pour le client ?
  - La démonstration chiffrée du prix et le **tableau des gains**
- ✓ Comment résister à la pression du prix face à un concurrent moins cher ?
- ✓ Comment savoir si le client bluffe ?
  - La maîtrise des techniques de défense du prix et d'argumentation comparative
- ✓ La conclusion : savoir à quel moment conclure et de quelle façon matérialiser votre conclusion
- ✓ Le "verrouillage" du client avant l'évocation des efforts possibles et l'entrée en négociation: **l'acceptation conditionnelle**

## Demi-journée 2 : négociier

### La préparation de la négociation

- ✓ Les enjeux propres à toute négociation.
- ✓ La préparation de l'entretien :
  - Définition des objectifs
  - Historique et portrait du client
  - Analyse de la concurrence
  - Le **Clavier de négociation**

### La maîtrise des techniques de négociation

- ✓ Comment annoncer clairement l'objectif de la négociation :
  - le **"Droit au But"**.
  - La règle des **3 A**
- ✓ La négociation par paliers
  - Le jeu des concessions et des contreparties
  - Le **croisement inversé**
- ✓ Savoir dire « non » en laissant la porte ouverte
- ✓ La conclusion : savoir à quel moment conclure et de quelle façon matérialiser votre conclusion.

### ◆ **Méthodologie :**

- ✓ Construction d'outils
  - Méthode APA
  - Tableau des gains
  - Droit au but
  - Clavier de négociation
- ✓ Simulations commentées à chaud
- ✓ Travaux en sous-groupes

### ◆ **Livrable :**

- ✓ Mémo

### ◆ **Conditions matérielles**

- ✓ Chaque participant doit disposer d'un PC et d'un accès internet

### ◆ **Durée :**

- ✓ 7h (2 demi-journées de 3h30)