

Comprendre les intérêts et enjeux d'une négociation ; maîtriser les principes de base de toute négociation ; acquérir une méthode de préparation pour les entretiens de négociation ; conduire les entretiens de manière structurée.



# Négociation commerciale

## PROGRAMME

### Les préalables à la négociation

- L'historique de notre relation
- L'analyse du marché
- Le pouvoir de décision des acteurs
- Les forces et limites de chacun

### La fixation d'objectifs ambitieux

- Les objets à demander
- L'offre initiale
- Les solutions de repli
- La hiérarchisation des objectifs

### Le choix d'une stratégie

- Le lieu de la rencontre
- Les participants présents
- Le jeu offensif ou défensif
- La recherche d'un accord partiel ou total

### La structuration de l'entretien

- Prendre contact (mail, tél, face à face)
- Découvrir les objectifs de son interlocuteur
- Argumenter et contre argumenter
- Concéder et obtenir des contre parties
- Finaliser l'entretien

### Le suivi du plan d'action

- La rédaction d'un compte-rendu de l'entretien
- Le suivi du plan d'action
- Le débriefing
- Les ajustements et actions correctives
- La préparation du prochain match



### Le profil des participants

Confronté à des fournisseurs ou à des clients parfois incontournables et parfaitement rodés aux pratiques de la négociation, toute personne a besoin aujourd'hui d'une réelle méthodologie pour préparer et maîtriser ses entretiens

### Les prérequis

Aucun

### Modalités pédagogiques

Exercices pratiques suivis d'apports théoriques et pratiques puis études de cas rapportées au quotidien professionnel des participants



### Points forts de la formation

Mise en commun des expériences des participants  
Construction d'outils pratico-pratique  
Études de cas transposables quotidiennement  
Retour en entreprise avec des plans d'action



### Les profils des intervenants

Thierry ROUFFET  
Consultant senior expert  
Techniques de négociation des achats dans l'industrie, la distribution, le négoce auprès de grands groupes et de PME

### Tarifs

**2 jours** (14 heures)

Code formation  
**STIM 114**

**750 €HT**



Dates sur demande



À Beauvais



Offert



Nous consulter

Formation assurée à partir de 5 participants  
Date limite d'inscription :  
15 jours avant le début de la session



**Plus d'informations  
auprès du responsable  
formation continue :**

**Agnès Sylvano** | 03 44 06 76 05  
agnes.sylvano@unilasalle.fr