



# LA NEGOCIATION AU SERVICE DE LA RELATION COMMERCIALE

**Référence : COVE06**

**Objectifs :**

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir une stratégie de négociation avant toute vente
- Utiliser les techniques de négociation pour vendre ses produits aux meilleures conditions

**Public :**

Salarié de l'entreprise occupant le poste de :

- Vendeur
- Responsable produit

**Près-requis :**

- Accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus

**Durée :**

- 2 jours soit 14 heures

**Formations associées :**

- Comment devenir un vendeur centré sur le client
- L'argumentaire qui fait vendre
- Un client peut en cacher un autre
- La négociation au service de la relation commerciale

**Programme :**

**1 – LA METHODOLOGIE**

- Les enjeux pour l'entreprise
- Les principes de base
- Le diagnostic de la situation
- Se fixer des objectifs
- Définir une stratégie

**2 – L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION**

- Les quatre étapes de l'entretien
- La prise de contact
- Le recueil des informations
- L'argumentation et la contre-argumentation
- L'échange contrepartie/concession
- La conclusion de l'entretien

Moyens et méthodes pédagogiques :

*Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.*

Descriptions du dispositif permettant de suivre les résultats :

*L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.*

*L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices et de mises en situation tout au long de la formation et à la fin de celle-ci.*