



REUSSIR SA NEGOCIATION COMMERCIALE

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B2B.
- Rédiger une grille de négociation.
- Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord.
- Pérenniser la relation client dans la durée

Contexte de la négociation BtoB

- Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.

EXERCICE :

Construire une représentation visuelle en groupe des éléments constitutifs d'une négociation BtoB.

Connaître et dérouler son cycle de vente

- Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.
- Cycle de vente face au cycle d'achat.
- Défendre son cycle de vente.
- Techniques pour s'affirmer et convaincre.

TRAVAUX PRATIQUES :

Autodiagnostic sur ses capacités à défendre son cycle de vente.
Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle.

Élaborer une grille de négociation

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

TRAVAUX PRATIQUES :

Rédaction, présentation de sa grille de négociation.



REUSSIR SA NEGOCIATION COMMERCIALE

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.

JEU DE RÔLE :

S'entraîner aux imprévus dans une négociation.
Débriefing en groupe.

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.

MISE EN SITUATION