PROGRAMME DE BASE

VENTE ET RELATION CLIENT

Négociation commerciale

Formation 100 % sur mesure · Intra, dans vos locaux · 2 jours (14 h)

Un client qui demande une remise de dernière minute, un acheteur qui compare à la baisse, une discussion de prix qui abîme la relation. Cette formation vous aide à défendre vos marges tout en construisant une relation durable.

Objectifs de la formation

- Adopter un comportement qui facilite une attitude de conviction et d'influence
- Savoir argumenter et défendre les tarifs
- Préparer et conduire une négociation
- Conclure un accord équilibré

PUBLIC CONCERNÉ
Commerciaux, responsables comptes clés, acheteurs.

PRÉREQUIS
Aucun.

Parlons de votre besoin
Sophie Gendre · 06 42 73 39 61
Laetitia David · 06 42 73 40 54
contact@2cforma.fr
Devis gratuit sous 48 heures

Financement. Finançable par votre OPCO ou votre plan de développement des compétences. En cas de subrogation, nous déposons directement les éléments de fin de formation sur l'espace de votre OPCO.

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie Actions de formation. N° de déclaration d'activité : 53351040635

L'essentiel

DURÉE
2 jours — 14 heures

FORMAT
Groupe — 8 stagiaires maximum

LIEU
Intra, dans vos locaux
Bretagne et Île-de-France. Ailleurs en France, sur demande.

PUBLIC
Commerciaux, responsables comptes clés, acheteurs

PRÉREQUIS
Aucun

TARIF
À partir de 1 350 € HT / jour
Pour un groupe de 8 personnes maximum. Selon la durée, le lieu et l'adaptation du programme à votre besoin. Devis gratuit sous 48 heures.

DÉLAI D'ACCÈS
3 semaines minimum après validation du devis, ou à la date de votre choix

ACCESSIBILITÉ
Situation de handicap ? Notre référent handicap étudie avec vous les adaptations possibles.
Laetitia DAVID, référente handicap
06 42 73 40 54 ·
laetitia.david@2cforma.fr

Programme

2 jours · 14 heures | Groupe, 8 stagiaires maximum | Théorie 30 % · pratique 70 %

Un programme de base, adapté à votre contexte. Les modules ci-dessous sont un point de départ. Nous les ajustons avec vous, selon les situations que vos équipes rencontrent au quotidien et le contexte de votre entreprise. Un seul module vous concerne ? Un sujet manque ? Contactez-nous, nous construisons le programme avec vous.

JOUR 1 Préparer sa négociation — 7 h

01 Se positionner et adopter une attitude de conviction

02 Préparer sa négociation : objectifs, marges, concessions

03 Comprendre les enjeux de son interlocuteur

JOUR 2 Négocier et conclure — 7 h

01 Argumenter et défendre ses tarifs

02 Gérer les objections et les tensions

03 Obtenir des contreparties

04 Conclure et consolider la relation

Méthodes et évaluation

Méthodes et moyens pédagogiques

Support pédagogique remis à chaque participant, échanges interactifs, travail en sous-groupes. Méthode participative et active, avec des exercices ludiques permettant à chaque participant de s'impliquer, d'apprendre et d'expérimenter sur ses propres projets : techniques de pédagogie active, outils de créativité, visual mapping et jeux.

Modalités d'évaluation

- Avant : recueil des attentes et des situations à traiter
- Pendant : exercices et mises en situation
- En fin de formation : questionnaire d'acquisition des compétences (quiz et cas pratiques)
- À chaud : évaluation de la satisfaction par chaque stagiaire

Ce que vous recevez

PENDANT LA FORMATION
Un support pédagogique remis à chaque participant, et les outils utilisés en séance.

À L'ISSUE DE LA SESSION
Le résultat de l'évaluation des acquis, avec les points forts et les axes de progrès de chacun.

EN FIN DE FORMATION
L'attestation de fin de formation pour chaque participant.