

# Formation : La négociation commerciale

## OBJECTIFS

- Acquérir les outils fondamentaux des techniques de vente
- Définir sa stratégie de négociation
- Identifier les freins à l'achat et les lever
- Se différencier de ses concurrents

## NOTRE PROPOSITION

### 1. Les fondamentaux de la négociation

- Définition et enjeux de la négociation
- Les qualités d'un bon négociateur
- Identifier les styles de négociation

### 2. Préparer efficacement sa négociation

- Définir ses objectifs et ses limites (BATNA, ZOPA)
- Analyser les besoins et motivations de l'interlocuteur
- Construire une argumentation convaincante

### 3. Les techniques de négociation

- Méthodes et stratégies (gagnant-gagnant, concession-réciprocité, ancrage)
- Gestion des objections et des conflits
- Savoir conclure une négociation

### 4. Les différentes phases de la vente

- La prise de contact
- La découverte des besoins
- L'argumentaire de vente
- La négociation et la conclusion

## MOYEN PÉDAGOGIQUE

- En présentiel (salle) : les notions seront développées par des professionnels experts (pédagogie inductive).
- Après la formation, les supports de formation sont envoyés par mail.
- Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

## MOYEN D'ENCADREMENT

Les formateurs et intervenants sont des experts dans le domaine, possédant une expérience dans le secteur d'activité dont dépend la formation.

## LES MODALITÉS DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Exercices en groupe de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation.

Evaluation finale : questionnaire pour évaluer le niveau (acquis, en cours d'acquisition, non acquis) des connaissances acquises.

**L'EFFECTIF DU STAGE**   
35 personnes maxi

**DURÉE DU STAGE**   
3,5 heures sur 1/2 journée en collectif

**TARIF** 

485 euros Net de taxe (comprenant 2 modules ½ journée au choix parmi : IA : comment l'intégrer dans mon entreprise et mes affaires, Gestion du temps et des priorités, la négociation commerciale, IA : outils et gain de temps et manager les jeunes générations)

*Possibilité de prise en charge*

## LES PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

**MODALITES PRATIQUES** 

Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap, une étude sera réalisée au préalable, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

**NOM Prénom**

Signature

CCI Caen Normandie – 1 rue René Cassin 14280 Saint Contest

SIREN : 181 400 011

N° déclaration d'activité : 2514P001014

 **CONTACT**  
Pôle Formation

 02 31 54 55 63

 [formation@caen.cci.fr](mailto:formation@caen.cci.fr)