

# CO 103 – Réussir sa négociation commerciale - 2 jours -

## Public concerné :

Toute personne ayant à négocier des conditions, réaliser des entretiens commerciaux, ou sujets à négociation en général.

## Objectifs :

Être capable :

- De préparer sa négociation.
- De valoriser son offre en argumentant.
- D'adopter la posture négociation.
- De traiter sereinement les objections classiques.
- D'obtenir des contreparties pertinentes.
- D'engager et conclure efficacement.

## Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## Durée

(14 heures)



## Prix inter \*

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

## Les points forts

- Des techniques orientées **savoir-faire** et **savoir-être**.
- Des **exercices** et **étude de cas** pratiques.

## Le + CD COACHING

Vous bénéficiez d'une heure de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

## Programme de la formation

### 1. Préparer sa négociation.

- Définir ses objectifs négociation.
- Situer les enjeux des 2 parties.
- Envisager concessions / contreparties.
- Déterminer son seuil de négociation.

### 2. Optimiser son offre en négociation.

- Vendre avant de négocier.
- Construire son argumentation.
- Structurer sa tactique de négociation.

### 3. Oser la posture négociation.

- Prendre le recul nécessaire.
- S'affirmer avec assertivité.

### 4. Traiter les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Ecouter pour utiliser l'objection.
- Répondre aux objections.
- Traiter les objections pièges.

### 5. Résister et obtenir des contreparties.

- Vendre son prix.
- Dire non a certaines demandes.
- Proposer un deal enrichissant.
- Valoriser ses concessions.

### 6. Conclure la négociation.

- Conclure en engageant.
- Préparer les suites de la conclusion.



## Contact :

06 38 70 89 19  
contact@cdcoaching.fr

\* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr