



Formation Réussir ses négociations commerciales

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Ce stage vous permettra d'acquérir une réelle maîtrise des phases de négociation en environnement B2B. Vous apprendrez notamment à construire une grille de négociation, à déjouer les techniques de déstabilisation des acheteurs, pour formaliser l'accord et consolider la relation dans la durée.

Objectifs

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

Public

- | Commerciaux
- | Technico-commerciaux

Prérequis

- | Expérience commerciale en environnement B2B souhaitable.

Programme de la formation

Contexte de la négociation BtoB

- | Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.
- | Travaux pratiques : Echange entre participants.

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 : Test de ses capacités à défendre son cycle de vente.
- Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle.

Elaborer une grille de négociation

- | Entrer dans une logique de concession/contrepartie.
- | Elaborer 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.

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.

Maîtriser les techniques de closing efficace

- | Démystifier le " gagnant-gagnant ".
- | Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.
- | Rassurer un acheteur fuyant.

Référence	NEG
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 520 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 4 au 5 août 2025

PARIS

du 28 au 29 juillet 2025

AIX-EN-PROVENCE

du 4 au 5 août 2025

BORDEAUX

du 4 au 5 août 2025

LILLE

du 4 au 5 août 2025

LYON

du 4 au 5 août 2025

NANTES

du 4 au 5 août 2025

SOPHIA-ANTIPOLIS

du 4 au 5 août 2025

STRASBOURG

du 4 au 5 août 2025

TOULOUSE

du 4 au 5 août 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

- | Technique de l'enchaînement logique.
- | Reformuler les points d'accord et de douleurs.
- | Travaux pratiques : Mises en situation : un acheteur et un vendeur se font face dans une négociation : traiter les objections, éprouver les techniques de stabilisation.

Formaliser l'accord

- | Anticiper la suite de la négociation.
- | Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.
- | Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.
- | Travaux pratiques : L'accord est conclu et après ? Echange sur le thème de la négociation, prélude au développement du courant d'affaires.

Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

- | Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?
- | Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.

Synthèse et plan d'actions

- | Principes qui mènent les négociations au succès.
- | Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée.

Méthode pédagogique

Mises en situation filmées, échanges et jeux de rôles sont pratiqués par les stagiaires pour bien s'approprier toutes les phases. Chaque participant construit sa propre check-list de pilotage, permettant de synthétiser et de mettre en oeuvre les différentes techniques présentées.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.