

# Négociation niveau 1 : les fondamentaux

Les 5 règles d'or de la négociation

## Ce que vous apprendrez

Lorsque le client semble a priori en position de force, comment réagir, comment rester serein sans pour autant céder à la pression sur le prix ? Négocier est un art qui fait appel à des tactiques et à une dimension comportementale. Au cours de cette solution vous vous entraînez intensivement à pratiquer les cinq règles d'or qui feront de vous un négociateur averti.

## Objectifs

- Maîtriser les 5 règles d'or de la négociation
- S'entraîner à leur mise en œuvre

## Pour qui ?

Ingénieurs d'affaires, comptes clés, commerciaux et technico-commerciaux

*Il est nécessaire de maîtriser les techniques de vente*

## Points clés

- Les enjeux de la négociation
- Gérer le rapport de force acheteur / négociateur
- Préparer sa négociation
- Mener un entretien de négociation
- Avoir un niveau d'exigence élevé
- Argumenter pour défendre son exigence initiale
- Obtenir des contreparties
- Reculer à petits pas
- Engager le client vers la conclusion



## Formation présentielle

*Durée conseillée*

*2 jours*

## Les pédagogies

- **Entraînement intensif** : la formation est basée sur des mises en situation. Les participants s'exercent à appliquer chacune des 5 règles d'or au travers de jeux de rôles filmés.
- **Personnalisation** : les exercices portent sur les cas de négociation que les participants seront amenés à conduire.
- **Des outils** : fiches, quiz, autodiagnostic, matrices de progression personnelle.

Commercial et Marketing

Négociation



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 665

CM 14