



# Les 3 clés de la négociation commerciale

**Savez-vous comment faire pencher la balance dans une négociation ?**

**Êtes-vous totalement conscient des enjeux dans vos négociations ?**

**Pouvez-vous concilier la « négociation réussie » et « fidélité / renforcement client » ?**

## **Pour qui:**

- Commercial et manager commercial responsable des négociations avec ses clients.
- Tout commercial impliqué dans des négociations à enjeu fort.

## **Objectifs :**

- Adapter sa tactique de négociation selon le contexte commercial.
- Optimiser la préparation de ses négociations.
- Résister et obtenir dans le face à face de négociation.
- Maintenir la qualité des relations commerciales.

## Concept de la négociation commerciale:



- 1) **Procédure** : planifier la manière dont vous conduirez la négociation
- 2) **Consolidation des relations** : apprendre à interagir et communiquer de manière efficace
- 3) **Structure** : maîtriser les techniques de négociation

## Votre parcours en ligne:



### Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

#### Le contexte de la négociation commerciale

##### Module eLearning 1

- Faire la différence entre vendre et négocier.
- Se situer dans le contexte de la négociation.
- Bien connaître ses clients pour mieux négocier.

#### Préparer ses négociations commerciales

##### Module eLearning 2

- Équilibrer les rapports de force : la matrice des curseurs du pouvoir.
- Préparer ses marges de manœuvre : la matrice des points négociables.
- Anticiper les demandes de contreparties : la matrice des monnaies d'échange.

## Votre parcours en ligne: (suite)

### Les 7 clés de l'entretien de négociation commerciale

#### Module eLearning 3

- Réussir le démarrage de ses négociations.
- Assurer sa position de négociateur.
- Progresser vers une conclusion satisfaisante.

### Faire face aux pièges de la négociation commerciale

#### Module eLearning 4

- Faire face aux techniques de négociation propres à l'acheteur.
- Détecter et faire face aux tactiques de passage en force de l'acheteur.
- S'affirmer face aux tactiques de dévalorisation et de disqualification.

### S'affirmer en négociation commerciale

#### Module eLearning 5

- Savoir écouter.
- Reformuler ou comprendre son client pour mieux négocier.
- Choisir les mots adaptés.
- Utiliser la méthode FRANC.

### Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

# Suivi personnalisé tout au long du programme

- Vous aurez la possibilité de voir votre progression directement sur la plateforme en ligne.
- Une hotline technique est à votre disposition du lundi au vendredi afin de s'assurer que le cours fonctionne correctement:  
elearning@cegos.ch

## Evaluation et Certificats

### Evaluation

#### Test des connaissances: évaluation avant de commencer les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer vos connaissances de base. Ce test peut être effectué seulement une fois. Les résultats ne seront pas pris en compte.

#### Test des connaissances acquises : évaluation finale après avoir complété les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer l'assimilation des connaissances. Ce test peut être effectué plusieurs fois et seul le meilleur résultat sera retenu.

### Certification

Pour pouvoir obtenir un certificat, il vous faudra terminer tous les modules eLearning et obtenir **un minimum de 80% de réussite** au test des connaissances acquises durant le programme

