



# FORM'LOCALE

RÉVÉLATEUR DE COMPÉTENCES,

SPÉCIALISTE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

Form'Locale réunit des femmes et des hommes passionnés par la transmission de savoir, la montée en compétence et riches d'une forte expérience en entreprise et en administration.

Dirigé par Malik Benakcha, diplômé de Sciences Po Paris, Form'Locale est spécialisé dans les formations bureautique, commerciale et communication.

Entourés de formateurs diplômés et imprégnés d'une longue expérience, nous avons à cœur d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences face à un monde du travail en constante évolution.



**FORM'LOCALE**

**ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET CONTINUE**

6 Rue Saint-Honoré - 41 000 Blois

02.54.56.16.74 - [contact@formlocale.fr](mailto:contact@formlocale.fr)

[www.formlocale.fr](http://www.formlocale.fr)

**FORMATION****RÉUSSIR SA NÉGOCIATION COMMERCIALE****DURÉE**

2 Jours  
(14 heures)

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Adopter les bonnes postures commerciales
- Appliquer une méthodologie adaptée aux différentes étapes de la négociation
- Gérer les situations difficiles

**NIVEAU REQUIS**

Pas de prérequis

**PUBLIC CONCERNÉ**

Responsable commercial, chargé d'affaire, dirigeant, manager et tous commerciaux souhaitant améliorer ses techniques de négociation commerciale

**TARIF INTERENTREPRISE**

900 € HT / stagiaire

Formation animée par un formateur-consultant expert approuvé par Form'Locale.  
Suivi d'exécution assuré par une feuille de présence émargée par demi-journée par le formateur et les stagiaires.

Une attestation de fin de formation est remise à l'issue de la formation.

**VOTRE FORMATION EN DÉTAIL****1ÈRE JOURNÉE****MATINÉE :****SE PRÉPARER À LA NÉGOCIATION**

- Identifier ses forces et faiblesses
- Mettre en place un baromètre de motivation
- Du QQQQCCP au questionnaire contextuel
- Se fixer des objectifs clairs
- Développer une approche stratégique

**APRÈS-MIDI :****LA STRUCTURE D'UNE NÉGOCIATION**

- Prendre en compte les différentes phases de la négociation
- Gérer le temps imparti
- Créer un rythme
- Négocier en équipe

**2ÈME JOURNÉE****MATINÉE :****METTRE EN PLACE UNE MÉTHODOLOGIE ADAPTÉE AUX ÉTAPES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE**

- Anticiper pour mieux négocier
- Mettre en avant les valeurs de votre offre
- Résister aux objections de prix
- Négocier des contreparties
- Limiter les concessions
- Finaliser la conclusion
- Gérer le suivi

**APRÈS-MIDI :****PROCESSUS, OUTILS ET POSTURES DE LA NÉGOCIATION**

- Créer une relation adaptée
- Comprendre son interlocuteur
- Savoir décrypter les postures et attitudes.
- Gérer les situations conflictuelles
- Gérer la pression : du stress à l'adrénaline positive.

**CLÔTURE DE LA FORMATION**

Etude personnalisée des outils et moyens que chaque apprenant aura l'opportunité de développer au sein de son entreprise

Bilan écrit (QCM) et oral de la formation par les apprenants et le formateur