



MIRAL ACADEMY

FORMATION

Mieux négocier pour mieux vendre



Publique

- Commerciaux, responsables de vente.
- Entrepreneurs ou indépendants.
- Toute personne ayant un rôle de négociation dans son activité.



Prérequis

Aucune connaissance technique requise.



Objectifs

- Savoir structurer une négociation commerciale.
- Développer des techniques d'argumentation.
- Acquérir une posture assertive face aux objections et conflits.



Durée

Formation sur 2 jours (14 heures).



Moyens

- Support de formation et outils d'analyse de négociation.
- Jeux de rôle, études de cas et simulations.



Evaluation

- Évaluation par le formateur sur la posture et les résultats.
- Participation active aux mises en situation.



Programme

Préparer et structurer sa négociation

Les fondamentaux de la négociation commerciale

- Différence entre vendre et négocier.
- Les 4 piliers d'une bonne négociation : objectif, information, pouvoir, relation.
- Jeu d'introduction : "Le défi de la négociation".

Préparer efficacement sa négociation

- Identifier les enjeux des deux parties.
- Construire son argumentaire commercial.
- Atelier : préparation d'une matrice d'objectifs personnels.

Construire une stratégie de négociation gagnante

- Savoir donner sans perdre.
- Techniques d'ancrage, concessions conditionnelles.
- Cas pratique : construction d'une tactique de concessions.

Mises en situation - Premiers jeux de négociation

- Simulation de négociations simples en binômes.
- Débriefing collectif sur attitudes et résultats.

Négocier sous pression et conclure efficacement

Gérer les situations complexes

- Savoir dire non sans fermer la relation.
- Réagir face aux tactiques agressives de l'acheteur.
- Atelier : jeu de rôle "Négociation sous contrainte".

Développer son influence et son pouvoir de persuasion

- Techniques d'écoute active et reformulation stratégique.
- Art de poser les bonnes questions pour orienter l'accord.
- Cas pratique : construire un questionnaire d'influence.

Conclure avec impact.

- Signes d'achat : savoir détecter le bon moment pour conclure.
- Techniques de closing adaptées au profil du client.
- Atelier : 5 techniques de closing mises en pratique.

Mises en situation - Négociations complexes

- Jeux de rôles de négociations commerciales à fort enjeu.
- Feedback personnalisé par le formateur.



21, Avenue des Genottes, 95000 Cergy

TEL : +33 1 30 30 51 53 | EMAIL : contact@miral-academy.fr

Numéro SIRET : 920759350001 |

Numéro de déclaration d'activité : DA11788575678

SITE WEB : www.miral-academy.fr