

## FICHE PROGRAMMATION

## REUSSIR SA NEGOCIATION COMMERCIALE

## Public

Commercial(e) grand compte, Conseiller(e) commercial(e), Dirigeant(e) TPE, Responsable commercial(e)

## Prérequis

Expérience dans la vente

## Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de négociation commerciale.
- Mettre en œuvre le comportement et le discours adaptés aux situations et aux personnes pour réussir sa négociation commerciale.

## Contenu

## De la vente à la négociation commerciale

- Définir les caractéristiques, enjeux et stratégies de la négociation commerciale.
- Identifier les typologies d'acheteurs, et leurs résistances à l'achat.
- Les styles et les comportements adaptés à la négociation







## Identifier les qualités personnelles du négociateur. Les points forts et les risques.

- Pratiquer l'assertivité face à des situations de prise de décision.
- S'adapter aux différentes personnalités rencontrées (PAE).





## Mettre en œuvre sa stratégie de négociation commerciale

- Analyser le contexte commercial, et définir les enjeux pour le client, pour l'entreprise, et pour soi.
- Définir la problématique client et décider de la stratégie de négociation adaptée.
- Proposer des solutions gagnant/gagnant en respectant la marge de manœuvre.
- Négocier : finaliser la découverte client, démontrer les gains financiers, techniques et psychologiques pour le client, limiter vos concessions et augmenter vos contreparties.
- Savoir conclure sa négociation commerciale quelle qu'en soit l'issue

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
Koné	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	11/03/2025	14 h	69 000 F	3439
Nouméa	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	12/05/2025	14 h	59 000 F	3439

 Lieu	 Qualification de l'intervenant	 Date	 Durée	 Coût	 Code
Koné	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	04/08/2025	14 h	69 000 F	3439
Nouméa	Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation	25/08/2025	14 h	59 000 F	3439

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc) 

Contact : Province Sud  24 31 35  [entreprises@cci.nc](mailto:entreprises@cci.nc)  
Province Nord  42 68 20  [formation-nord@cci.nc](mailto:formation-nord@cci.nc)