

PROGRAMME DE FORMATION
MSC05 - MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

Modalités de mise en œuvre : stage en présentiel

Public visé par la formation et pré-requis nécessaires pour suivre l'action :

Public : Cadre commercial(e), commercial(e), grands comptes, ingénieur commercial(e)
Pré-requis : La formation ne nécessite aucun pré-requis

Modalité d'accès à la formation :

Bulletin d'inscription

Objectifs opérationnels à atteindre en termes de compétences :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser toutes les étapes d'une négociation (de la préparation au suivi).
- Adapter les outils et la stratégie de négociation en fonction du contexte et des enjeux.
- Savoir gérer ses émotions en situation de négociation.

Objectifs pédagogiques :

- Mener des négociations à fort enjeu
- Dégager des marges de manœuvre
- Préserver ses marges financières
- Développer sa force de conviction
- Appliquer une démarche qualité à la négociation commerciale

Contenu et programme de la formation :

Préparer sa négociation et faire face à la pression concurrentielle

Dégager des opportunités à partir de son environnement
Identifier ses points forts et ses points faibles
Définir le champ de négociation

Ne pas se laisser enfermer dans une voie sans issue

Identifier les circuits de décision
Repérer les jeux de pouvoir
Accéder au cadre de référence du client
Gérer son émotivité pour sortir des situations bloquées

Se donner le pouvoir et le droit de se vendre à profit

Valoriser ses propositions et créer une dynamique de négociation
Mesurer les effets des remises sur les marges
Déjouer les pièges

Mener des négociations à valeur ajoutée : solutions sur mesure, partenariat, accords durables...

Créer des solutions sur mesure
Mettre en place un partenariat
Bâtir un accord durable

Encadrement de la formation :

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l'équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

Qualité du ou des formateurs :

L'intervenant(e) a été sélectionné(e) dans le cadre d'un processus qualité spécifique (CV en annexe)
Il/elle possède une expérience d'au moins 5 ans dans le domaine concerné, il/elle a suivi une formation en lien avec la thématique qu'il/elle enseigne et il/elle est reconnu(e) pour son expertise pédagogique.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Mise en situation collective, en sous-groupe
Echanges d'expériences
Apports théoriques
Présentation dynamique et ludique

Suivi, évaluation de la formation :

QCM ou étude de cas/mise en situation

Validation et sanction de la formation :

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

Le stage permet d'accéder à la Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une négociation commerciale" recensé à l'inventaire des certifications et habilitations de la CNCP (Commission Nationale de la Certification Professionnelle).

Durée de la formation et modalités d'organisation :

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Horaires prévisionnels : 9h00-12h30 / 13h30- 17h00

Lieu et moyens techniques : La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.

Nombre de stagiaires : entre 4 et 12 stagiaires