

# Négociateur pour mieux vendre Niveau 2

*Développer ses qualités de négociateur en ventes d'affaires et ventes complexes*

**Durée :** 21.00 heures (3.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Technico-commerciaux spécialisés
- Chargés d'affaires - Ingénieurs d'affaires

### Prérequis

- Expérience commerciale et/ou technique confirmée
- Connaissance des techniques de vente et de négociation Niveau 1

### Objectifs pédagogiques

- Contrôler les acquis des techniques de la négociation transactionnelle
- Développer la coopération interne pour négocier en équipe
- Connaître les grands principes de la gestion de projet
- Planifier les phases de la négociation d'affaires
- S'insérer dans la bulle du client, comprendre son projet et vendre sa solution
- Négocier des solutions à valeur ajoutée jusqu'à la mise en application

### Contenu de la formation

- Réviser les fondamentaux des techniques de vente et de la négociation transactionnelle
  - Maîtriser les principales techniques de vente
  - Maîtriser les principales techniques de négociation
  - Identifier les différences entre les ventes transactionnelles et les ventes d'affaires ou ventes complexes
- Identifier les forces en présence
  - Identifier les acteurs internes concernées par une affaire
  - Rechercher et comprendre le spectre décisionnel de l'équipe de négociation adverse
  - Repérer les techniques de négociation pour garder la main
- Définir la notion d'affaire en parallèle avec la notion de projet
  - Analyser les contours d'une affaire et organiser la négociation
  - Intégrer la notion de GO/NO GO avant de poursuivre une négociation
  - Identifier les phases de l'affaire et les différentes formes de communication : de la réunion de démarrage au suivi après réalisation

- Négocier dans un environnement complexe
  - Négocier sur 5 niveaux du technique au juridique
  - Identifier les 14 étapes +1 de la négociation d'affaires
  - Différencier les concessions, contreparties et alternatives sur 5 niveaux
  - Développer une argumentation en équipe en 8 points
  
- Conclure en équipe une négociation d'affaires
  - Délimiter les prérogatives de chacun dans la conclusion d'un accord
  - Effectuer une check-list de vérification d'aboutissement pour conclure
  - Assurer un tour de table interne pour conclure conformément à la stratégie définie en amont
  - Présenter sa proposition, ses conditions de vente et les conditions de la mise en oeuvre de sa solution
  - Prévoir le suivi dans le temps de la mise en application
  
- Formaliser un retour d'expérience post-négociation
  - Analyser les résultats, bilans et enseignements
  - Consigner les bonnes pratiques : pourquoi ça a fonctionné, pourquoi ça n'a pas fonctionné

### Organisation de la formation

#### Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé, 30 ans d'expérience en France et à l'international

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Cas pratiques préparés avec l'entreprise en amont de la formation.
- Quiz en salle online sur une plateforme digitale collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports de fin de formation.
- Possibilité d'une journée supplémentaire avec un accompagnement personnalisé.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites (QCM).
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.

#### Programme complémentaire à cette formation

- Formation « Développer l'efficacité de la prescription »