

# MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

MSC05



## STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise

## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

## DURÉE

2 jours, soit 14 heures

## PUBLIC

Tout public

## TARIF

840 €

## CERTIFICATIONS

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) à condition d'avoir suivi la formation MSC04.

Eligible au CPF

## PROCHAINE(S) SESSION(S) : 2024

Besançon	1 <sup>re</sup> Session : 06/06 et 18/06 2 <sup>e</sup> Session : 12/11 et 18/11
Belfort	1 <sup>re</sup> Session : 10/06 et 13/06
Lons-le-Saunier	1 <sup>re</sup> Session : 06/06 et 18/06 2 <sup>e</sup> Session : 12/11 et 18/11

## CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

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

## PROGRAMME

### **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

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

## PARTENAIRES



Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



### BESANÇON

46, avenue Villarceau  
25000 Besançon  
Tél. : 03 81 25 26 06

### BELFORT

1, rue du Docteur Fréry  
90000 Belfort  
Tél. : 03 84 54 54 84

### VESOUL

1, rue Victor Dollé  
70000 Vesoul  
Tél. : 03 84 96 71 08

### LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie  
39000 Lons-le-Saunier  
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)