



Négociation Commerciale Complexe

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/negociation-commerciale-complexe>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC326

 CATÉGORIE
**Négociation
Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser une négociation en situation difficile
- ✓ Mettre en place une stratégie de négociation adaptée à la situation
- ✓ Mener ses négociations avec souplesse et fermeté
- ✓ Résister à la pression des négociations à fort enjeu

POUR QUI ?

- ✓ Ingénieur commercial
- ✓ Responsable comptes clés
- ✓ Responsable Grands Comptes
- ✓ Responsable et directeur commercial



Programme détaillé

1 / Se positionner en tant que négociateur

- Faire le point sur le négociateur que vous êtes
- Maîtriser les deux dynamiques des négociations distributive et intégrative
- Développer sa palette tactique de négociation
- Planifier l'entretien avec un séquençement efficace

2 / Appréhender la notion de conflit dans le cadre d'une négociation

- Les spécificités des négociations complexes
- L'origine d'un conflit et son fonctionnement
- Qu'est ce que l'approche systémique de la communication adaptée à une situation complexe ?
- Les conséquences du conflit dans le cadre d'une négociation

3 / Définir sa stratégie de négociation

- Comprendre les deux stratégies de négociation : directe et indirecte
- Définir tous les points à négocier
- Repérer ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs
- Mesurer les enjeux pour chaque partie
- Formuler ses propres objectifs, déterminer sa MESORE

4 / Bâtir sa démarche d'action

- Analyser le rapport de forces : les 6 curseurs du pouvoir
- Repérer tous les acteurs en présence

- Anticiper les tactiques des acteurs : la matrice des ressources
- Bâtir sa propre tactique

5 / Adapter sa tactique et sa communication

- Etablir la relation, donner le ton
- Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre
- Sortir de la négociation sur les positions
- Rechercher les intérêts
- Rééquilibrer les pouvoirs en permanence
- Adapter son style de négociateur à celui du client

6 / Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite

- Rester centré sur l'objectif
- Rechercher les options possibles, les évaluer : la matrice des objectifs
- Faire s'engager et conclure

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance