

Résister aux Pièges de la Négociation

Maîtrisez les techniques pour déjouer les stratégies adverses et conclure vos accords commerciaux dans les meilleures conditions.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/resister-aux-pieges-de-la-negociation

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL44**	**Négociation d'achat**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les motivations et techniques des acheteurs pour adapter sa stratégie de vente
- ✔ S’affirmer face à des acteurs de plus en plus exigeants

POUR QUI ?

- ✔ Acheteurs et vendeurs
- ✔ Toute personne amenée à vendre et/ou à négocier

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Maîtriser les enjeux clés de l’acheteur

- S’approprier les enjeux de la fonction achats
- Déterminer les critères de la performance achats dans le repère de l’acheteur
- Analyser et évaluer les réels pouvoirs de l’acheteur

2 / Anticiper le mode opératoire du vendeur/de l'acheteur

- Identifier les différents types et profils commerciaux/acheteurs
- Savoir ce que pense le commercial de l'acheteur
- Savoir ce que pense l'acheteur du commercial

3 / Préparer une stratégie de négociation

- Auto-diagnostic de son mode de négociation : connaître ses forces et ses faiblesses
- Choisir une technique de négociation
- Définir l'objectif, la stratégie de l'entretien et le plan d'actions

4 / Prendre contact et gérer l'entretien

- Adapter son comportement à celui du commercial/de l'acheteur
- Comprendre ses techniques de questionnement
- Anticiper les objections

5 / Déclencher l'achat

Maroc Performance

- Reformuler les offres du commercial/les besoins de l'acheteur
- Questionner pour obtenir les bonnes informations

6 / Négocier un accord profitable

- Formuler les points non négociables
- Identifier les points d'accord possibles
- Obtenir une contrepartie à toute concession

7 / Débloquer les situations difficiles

- Déjouer les tactiques les plus fréquentes
- Faire face à une pression forte

8 / Conclure et fidéliser

- Connaître les techniques de conclusion
- Apprendre à verrouiller pour ne pas devoir revenir en arrière
- Prendre une décision 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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

26 au 27 Nov. 2026	Distanciel
25 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance