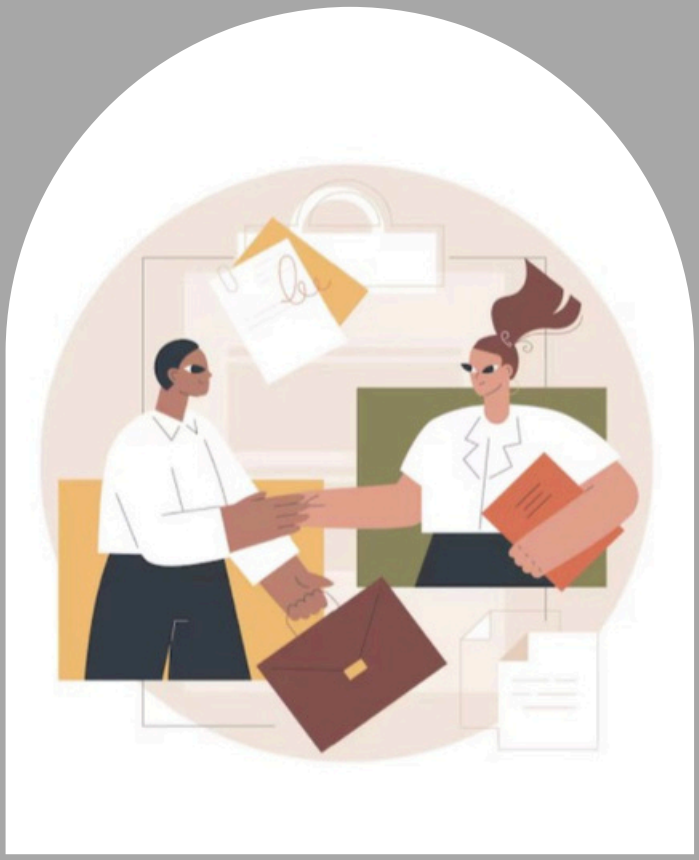


NEGOCIATION COMMERCIALE ET PARTENARIALE

4 jours . 10 Modules . Ateliers – Exercices

PROGRAMME DE FORMATION NEGOCIATION COMMERCIALE ET PARTENARIALE



Public concerné

Toute personne souhaitant se former à la négociation commerciale et partenariale.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Etre capable de comprendre les fondamentaux de la négociation.
- Etre capable de préparer une négociation de manière stratégique.
- Etre capable de comprendre la psychologie et la communication dans une négociation.
- Etre capable d'appréhender les techniques de négociation commerciale.
- Etre capable d'appréhender les techniques de négociation partenariale.
- Etre capable de négocier dans un contexte difficile.
- Etre capable de créer des supports à la négociation.
- Etre capable d'intégrer l'éthique, le cadre légal et l'interculturalité à la négociation.
- Etre capable de créer son plan d'action personnel.

Durée/ Tarif

28 heures/ 1960 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en début et en fin de formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME



JOUR 1

Module 1 : Les fondamentaux de la négociation. (2h)
Définir la négociation : commerciale vs partenariale.
Enjeux spécifiques pour un commerçant.
Les différents styles de négociation (compétitive, coopérative, collaborative).
Facteurs clés de succès.
Introduction au modèle “gagnant-gagnant”.
Exercice : auto-diagnostic de son style de négociation.

Module 2 : Préparer une négociation de manière stratégique. (3h)
Analyse du contexte et des enjeux.
Définir ses objectifs et son BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement).
Identifier les besoins et motivations de l’autre partie.
Établir un plan de négociation structuré.
Outils de préparation (grille d’analyse, checklist).
Atelier pratique : préparation d’un dossier de négociation.

Module 3 : Psychologie et communication dans la négociation. (2h)
Les mécanismes psychologiques en jeu.
Décoder le langage verbal et non-verbal.
Adapter son discours à son interlocuteur.
Techniques d’écoute active et de questionnement.
Gérer ses émotions et celles de l’autre partie.
Jeu de rôle : simulation d’entretien avec analyse des signaux faibles.

JOUR 2

Module 4 : Techniques de négociation commerciale. (3h)
Argumentation et persuasion.
Présentation d’une offre et mise en valeur.
Gestion des objections et contre-arguments.
Structuration des concessions.
Techniques de closing.
Exercice : traitement de 10 objections récurrentes dans le commerce.

Module 5 : Négociation partenariale. (4h)
Différences clés avec la négociation purement commerciale.
Construire une relation de confiance à long terme.
Identifier et créer des synergies gagnantes.
Les étapes de mise en place d’un partenariat.
Formalisation et contractualisation.
Étude de cas : création d’un partenariat stratégique entre deux commerces.

JOUR 3

Module 6 : Négociation complexe et multi-intervenants. (4h)
Gestion des négociations à plusieurs parties.
Coordination interne et rôles dans l’équipe de négociation.
Techniques de gestion des conflits d’intérêts.
Maintenir l’équilibre entre exigences et concessions.
Simulation : négociation multi-acteurs avec objectifs divergents.

Module 7 : Négocier en contexte difficile. (3h)
Gestion des situations tendues et des comportements agressifs.
Négociation en contexte de crise ou de déséquilibre de pouvoir.
Maintenir la relation malgré un échec partiel.
Utiliser la médiation et les tiers neutres.
Mise en situation : négociation en urgence avec rupture de stock critique.

JOUR 4

Module 8 : Outils et supports pour la négociation. (3h)
Supports visuels et argumentaires.
Analyse de données pour étayer ses arguments.
Utilisation des outils numériques et CRM.
Techniques de storytelling commercial.
Atelier : création d'un support de présentation pour une négociation clé.



Module 9 : Éthique, cadre légal et interculturalité. (2h)
Principes d'éthique en négociation.
Règles légales applicables aux commerçants.
Propriété intellectuelle et clauses sensibles.
Négociation interculturelle : éviter les faux pas.
Impact de la culture sur les styles de négociation.
Exercice : adaptation d'une offre pour un marché étranger.

Module 10 : Mise en pratique intégrale et plan d'action personnel. (2h)
Simulation grandeur nature de négociation commerciale et partenariale.
Analyse et feedback collectif.
Élaboration d'un plan d'action individuel pour ses futures négociations.
Engagement et suivi post-formation.
Examen pratique : simulation d'une négociation complète du début à la conclusion.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr