Mener une négociation commerciale

Formation professionnelle - courte | **Sans niveaux spécifiques**

Maîtriser les compétences en négociation commerciale est crucial pour optimiser les performances, renforcer les relations commerciales, fidéliser les clients, réduire les coûts et gérer les conflits efficacement.

TARIF

680€ nets
Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

DURÉE ET RYTHME

2 jours

LIEUX

Inter-entreprise
Albi, Cahors, Castres, Mazamet, Montpellier, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Tarbes

Intra-entreprise
Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Commerciaux
- Responsable commerciaux

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer la négociation commerciale
- Conduire de la négociation commerciale
- Clôturer la négociation commerciale
- Analyser la négociation commerciale

MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

Validation

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

Evaluations

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

98%

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

CO-TRAITANCE

Non

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences règlementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

PROGRAMME

Les fondamentaux de la négociation commerciale

- Définition et importance de la négociation commerciale
- Types de négociations : distributive vs intégrative

Préparer la négociation : analyse et organisation

- Identifier les besoins et objectifs des parties prenantes
- Analyser ces forces et faiblesses, opportunités et menaces
- Préparer les limites et les concessions possibles
- Construction des arguments
- Techniques de préparation : Utilisation des outils de CRM pour collecter des informations

Conduire la négociation : les techniques clés

- Techniques d'écoute d'active et de questionnement
- Gestion des objections et des conflits
- Stratégies de persuasion

Communication et argumentation

- Techniques de communication verbale et non-verbale
- Gestion des objections

Conclure une négociation

- Techniques de conclusion
- Rédaction et validation des accords : aspects contractuels

Évaluer la négociation :

- Evaluation des résultats
- Enseignements

AUTRES FORMATIONS

- Stratégie commerciale : construire sa performance commerciale
- Prospecter efficacement de nouveaux clients
- Communication sur les réseaux sociaux

Date de mise à jour : 03/12/2025