

## NEGOCIER EN VENTE COMPLEXE

### PARTICIPANTS

Commerciaux expérimentés, cadres commerciaux

### PREREQUIS

Expérience commerciale en BtoB appréciable

### DUREE

Sur-mesure  
A partir d'1 journée

### MODALITES

Individuelle ou collective

Présentiel ou classe virtuelle

### TARIF 2023

Sur devis  
Tarif Net de taxe

### INTERVENANTS

Professionnels experts dans leur domaine

### DELAI D'ACCES

2 semaines à compter de l'inscription

### MODALITES D'EVALUATION

Activités pédagogiques actives : questionnaires, cas pratiques, quizz, (...)

Certificat de réalisation

### CONTEXTE

Les fameuses négociations « gagnant-gagnant » ne sont pas légions ! 90% des négociations sont complexes ou compétitives. Négocier dans des contextes complexes ou à fort enjeux peut s'avérer difficile même pour les meilleurs négociateurs, surtout lorsque le rapport de force est déséquilibré. Alors comment se différencier et réussir une négociation commerciale ? Si négocier est un art, le pratiquer nécessite expertise et savoir-faire.

La formation « **Négocier en vente complexe** » vous permettra de perfectionner votre méthode d'analyse, votre approche stratégique et votre posture de négociateur face à des acheteurs de plus en plus exigeants.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mesurer les enjeux de la négociation et en identifier les étapes clés
- Préparer et construire sa négociation et adapter sa posture
- Transformer la complexité d'une négociation en opportunité
- Gérer les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation
- Acquérir des outils pratiques pour défendre ses prix et ses marges

### METHODES MOBILISEES

Entretien individuel en amont de la formation pour définir les objectifs de la formation

Documentations et supports de cours, études de cas réels, exercices pratiques d'application

Une heure de coaching individuel dans les 6 mois suivants la formation

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Des entretiens individuels en amont de la formation pour comprendre les enjeux, les objectifs et les attentes de chacun.
- Un test à l'échelle de votre organisation pour évaluer les compétences en Négociation et ainsi déterminer vos besoins.
- Un plan individuel personnalisé à suivre après la session de manière à permettre à chacun de poursuivre sa progression.

**NOUS CONTACTER**  
[contact@wersus.fr](mailto:contact@wersus.fr)  
01 82 02 29 89

[www.wersus.fr](http://www.wersus.fr)

## DEROULE

### 1. Comprendre le process de négociation

- Qu'est-ce qu'une vente ?
- Qu'est-ce qu'une négociation ? Qu'est-ce qu'une négociation complexe ?
- Faire le point sur sa pratique en matière de négociation
- Connaître sa personnalité de négociateur et celle de son client
- Définition de l'accord équitable

### 2. Définir sa stratégie de négociation

- Repérer le niveau d'enjeux pour son client et pour soi
- Etablir ses objectifs et se constituer des marges de négociation
- Anticiper les concessions et les contreparties
- Les erreurs à éviter et les tactiques possibles
- Les techniques d'affirmation de soi pour surmonter les conflits

### 3. Conduire sa négociation et adapter sa tactique

- Établir la relation, donner le ton, rééquilibrer le rapport de force
- Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre
- Rester centré sur l'atteinte des objectifs, même dans les situations de tension
- Obtenir une contrepartie à toute concession de prix
- Engager vers la conclusion et choisir son mode de conclusion

### 4. Clôturer sa négociation

- Savoir à quel moment conclure la vente
- Détecter les signaux d'accord
- Aider le client à prendre sa décision

### 5. Les outils essentiels pour négocier en vente complexe

- Connaître et se repérer dans les outils existants
- S'approprier les meilleurs outils au quotidien
- Aller plus loin dans l'exploration de ses talents

**Cette formation est réalisée en partenariat avec la société IndepSales.**

**Nos formations peuvent être adaptées aux personnes  
en situation de handicap.**