



Mercuri International

Comment devenir un meilleur négociateur

Comment devenir un meilleur négociateur

Structurer ses négociations pour défendre la valeur et construire des accords durables

La négociation commerciale est une étape décisive dans le cycle de vente. Elle ne consiste pas seulement à défendre un prix ou à répondre à une demande de concession : elle permet de créer les conditions d'un accord équilibré, profitable et durable pour les deux parties.

Cette formation aide les participants à mieux préparer leurs négociations, à comprendre les intérêts en présence, à défendre la valeur de leur proposition et à gérer les tensions ou rapports de force avec méthode.

En travaillant sur des situations concrètes, nous aidons les équipes à :

- analyser les enjeux de négociation et les intérêts des parties prenantes,
- préparer une stratégie claire avant l'échange,
- identifier les marges de manœuvre, variables et concessions possibles,
- renforcer leur posture et leur crédibilité face au client,
- gérer les tactiques de négociation et les situations de pression,
- conclure des accords équilibrés, alignés avec leurs objectifs commerciaux.

L'objectif : permettre aux participants de gagner en confiance, en méthode et en impact dans leurs négociations commerciales, tout en préservant la relation client et la valeur de leur offre.

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR NÉGOCIATEUR

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants sauront préparer, conduire et conclure une négociation commerciale avec méthode.

Ils seront capables de :

- analyser les enjeux, intérêts et marges de manœuvre des parties,
- préparer une stratégie de négociation claire,
- défendre la valeur de leur proposition,
- gérer les tactiques et rapports de force,
- construire un accord équilibré et durable.

CONTENU

1. Préparer la négociation

- Analyser le contexte, les intérêts du client, les objectifs à atteindre et les concessions possibles.

2. Structurer sa stratégie

- Définir ses priorités, ses limites, ses variables de négociation et les leviers de création de valeur.

3. Conduire l'échange

- Renforcer sa crédibilité, clarifier les positions de chacun et installer une relation de confiance.

4. Formuler une proposition

- Présenter une offre alignée sur les enjeux, priorités et critères de décision du client.

5. Gérer les tensions et tactiques

- Identifier les tactiques de négociation, préserver l'équilibre de l'échange et ajuster son positionnement.

6. Conclure un accord

- Finaliser un accord équilibré, sécuriser les engagements et formaliser les prochaines étapes.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant renforcer sa méthode, sa posture et son efficacité dans les situations de négociation commerciale.

PUBLIC CIBLE

- Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- Responsables grands comptes
- Chargés d'affaires
- Managers commerciaux
- Toute personne amenée à négocier avec des clients ou partenaires

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

Approche pratique et participative basée sur des cas réels de négociation. Les participants s'entraînent à chaque étape du processus à travers des mises en situation, exercices individuels et travaux en sous-groupes. Un plan d'actions individuel permet de renforcer la mise en œuvre des acquis après la formation.