

# TECHNIQUES DE NEGOCIATIONS COMMERCIALES

Maîtriser toutes les méthodes de l'entretien

## NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

### Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de l'entretien commercial
- Appréhender la complexité des relations entre industriels et distributeurs
- S'approprier les techniques pour questionner et argumenter efficacement
- Savoir gérer les tensions en cours de négociation
- Créer les conditions d'un accord gagnant-gagnant

### Animée par

- **BELLENGER Lionel**  
Dirigeant d'entreprise de formation et expert APM (Association Progrès Management),

### Public concernés

- Présidents-directeurs généraux, Directeurs généraux, Directeurs et Responsables commerciaux, Directeurs et Responsables administration des ventes, Directeurs et Responsables comptes clés, Directeurs et Responsables achats, Directeurs et Responsables juridiques, Directeurs des achats et centrales d'achats

### Dates

### Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ

## JOURNÉE 1

### Accueil des participants

### Appréhender les aspects culturels de la négociation commerciale en grande distribution

- Quels sont le contexte et les spécificités de la relation industriels-distributeurs
- Maîtriser les bases de la relation de la négociation

### Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Quelles étapes préalables à la négociation
- Dans quelles situations faut-il négocier : améliorer une offre ou renforcer un accord, résoudre un conflit, modifier un contrat, ...
- Développer une idée constructive de la négociation pour favoriser une relation industriels-distributeurs durable

d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

## Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

## Consulter, Confronter, Concrétiser : mise en évidence de la méthode des 3C de la négociation

### Cas pratique issu de la grande consommation : initiation, mise en situation filmée et débriefing

- Poser les bonnes questions et analyser les réponses
- Comparer des propositions pour les argumenter et les mettre à l'épreuve
- Trouver le meilleur arrangement possible : rapprocher les propositions ou en construire de nouvelles

---

### Adopter les règles de la discussion constructive

- Créer un contact propice à la négociation et bien réguler les échanges
- Développer une conception participative de la confrontation
- Mener efficacement une négociation pour produire un résultat

---

## Consultation : réussir la phase d'analyse des besoins du client

### CAS PRATIQUE Série de sketches vidéo commentés et des mises en situation via des ateliers interactifs

- Assimiler les techniques de questionnement : les questions miroirs, questions relais, questions de controverse...

- Comment renforcer votre écoute active
- Réguler et reformuler pour ajuster votre discours en fonction des échanges

---

## Synthèse de la journée

- Comment introduire plus de rigueur dans la conduite des négociations

## Fin de journée

### JOURNÉE 2

## Accueil des participants

---

### **Confrontation : converger vers un accord gagnant-gagnant**

### CAS PRATIQUE **Initiation, mise en situation filmée et débriefing d'une double négociation interne/externe**

- Comment gérer les marges de manœuvre
- Bien préparer votre négociation en analysant les objectifs visés et fixer clairement les limites de la négociation
- Manœuvrer entre objectifs d'aspiration et de réserve pour produire la convergence

---

## Savoir doser judicieusement les concessions

- Bien mesurer la valeur de chaque concession et la justifier par des éléments factuels
- Trouver le bon timing et arbitrer entre plusieurs petites concessions et une concession significative

---

**Compensations, contreparties, ... :**  
entrer dans une logique d'échange et  
de coopération pour éviter l'échec de  
la négociation

---

**La concrétisation : bien conclure et  
analyser la qualité d'un accord**

**Saisir le meilleur moment pour  
conclure**

- Inscrire la conclusion comme une suite logique à l'argumentation
- Gestes et paroles : répéter les signaux d'approbation propices à l'accord
- Susciter l'engagement
- Valoriser le chemin parcouru au cours de la discussion

---

**Déterminer le niveau de  
résultat obtenu (quantitatif)**

- Mesurer les écarts éventuels par rapport aux objectifs
- Vérifier le respect des marges de manœuvre fixées

---

**Evaluer la qualité d'adhésion  
(qualitatif)**

- Savoir prendre du recul par rapport au déroulement de la négociation

---

**Conclusion**

- Les bonnes pratiques et les points clés à retenir

## Fin de journée

---