

OBJECTIFS :

Comprendre l'importance et le rôle du prix dans une négociation.

- Analyser l'impact économique du prix et comprendre les stratégies de l'acheteur.
- Construire et appliquer une stratégie de négociation détaillée pour défendre les prix.
- Maîtriser les phases de la négociation pour optimiser les résultats et protéger les marges.
- Effectuer des mises en situation pour évaluer et améliorer les compétences de négociation des participants.

PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun

Accessibilité :

- Toute personne impliquée dans les négociations commerciales et soucieuse d'améliorer sa maîtrise des techniques de défense des prix.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

DURÉE : 2 jours / 14 heures

V22.1

màj : 02/22

Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques, de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Lieu : 61/69 rue Camille Pelletan
Espace Emeraude
33150 Cenon

Contenu de la formation

Le prix dans la négociation

- Mesurer l'impact économique des remises pour son entreprise
- Connaître ses marges de manœuvre
- Comprendre la stratégie de l'acheteur
- Place du prix dans la prestation proposée

Construire une stratégie de négociation pour défendre son prix

- Développer une stratégie de négociation assortie d'un objectif final
- Fixer à l'avance :
 - Ses marges de négociation
 - Son seuil de rupture
 - Ses positions éventuelles de replis
- Les contreparties à obtenir
- Evaluer les solutions alternatives possibles
- Anticiper et déjouer les techniques habituelles utilisées par les acheteurs professionnels
- Préparer les supports et documents d'appui à la négociation tarifaire

Garder le contrôle des différentes phases de la négociation

- Maîtriser les différentes phases de la négociation
- Etablir immédiatement un équilibre relationnel avec l'acheteur
- Définir les bases nécessaires au déroulement d'un échange constructif
- Valider l'existence d'un objectif minimum commun
- Développer une écoute réciproque
- Argumenter avec conviction
- Mettre en avant les facteurs forts de différenciation de son offre commerciale
- Défendre efficacement ses tarifs et ses marges
- Résister aux différentes tentatives de pression et de manipulation
- Mettre en valeur ses éventuelles concessions
- Négocier pas à pas, tout en appliquant avec fermeté la règle du «donnant-donnant»
- Conclure

Mise en situation

- Mise en situation contextualisée
- Débriefing après la négociation pour progresser encore
- Réflexion sur les applications concrètes à mettre en œuvre

