

## CONTENUS

- **Comprendre les phases clés de la négociation**
  - Identifier les étapes essentielles : préparation, discussion, clarification, conclusion
  - Structurer son approche pour rester maître du déroulé de l'échange
  - Adapter sa posture et son discours selon chaque phase
- **Maîtriser les concepts fondamentaux de la négociation**
  - BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) : savoir où s'arrêter
  - ZOPA (Zone of Possible Agreement) : identifier la zone de compromis
  - Différencier positions et intérêts pour aller au-delà des blocages apparents
- **Identifier et adapter son style de négociation**
  - Découvrir les principaux styles : compétitif, collaboratif, accommodant, évitant, compromettant
  - Diagnostiquer son propre style dominant
  - Adapter son comportement en fonction du contexte et de l'interlocuteur
- **Renforcer ses compétences relationnelles**
  - Pratiquer l'écoute active pour mieux comprendre les attentes de l'autre
  - Utiliser la reformulation pour valider la compréhension et créer un climat de confiance
  - Décrypter les signaux verbaux et non verbaux
- **Mettre en place un questionnement stratégique**
  - Poser les bonnes questions au bon moment pour orienter l'échange
  - Explorer les besoins réels et les motivations profondes
  - S'appuyer sur les réponses pour bâtir une proposition ajustée
- **Gérer les concessions et les compromis avec finesse**
  - Connaître les techniques de concession maîtrisée (échange, conditionnelle, progressive)
  - Préserver la valeur perçue tout en trouvant un terrain d'entente
  - Savoir quand concéder et quand tenir sa position
- **Préparer et réussir la phase de closing**
  - Comprendre le rôle stratégique du closing dans une négociation gagnant-gagnant
  - Identifier les signaux d'achat explicites et implicites
  - Lever les derniers freins avant la conclusion
- **Maîtriser les différents types de closing**
  - Closing direct : aller droit au but
  - Closing assumé : engager le client dans une logique d'accord
  - Closing en douceur : favoriser une prise de décision naturelle
  - Propositions alternatives : guider le choix sans pression
  - Engagement progressif : faire avancer le client par étapes
- **Créer un climat propice à la décision**
  - Installer une relation de confiance et de coopération
  - Clore la négociation sans tension, dans un esprit de partenariat
  - Poser les bases d'une relation durable post-négociation



## OBJECTIFS

- **Maîtriser les techniques de négociation** pour structurer ses échanges et adapter sa posture.
- **Conduire efficacement** les entretiens commerciaux en gardant le contrôle de la discussion.
- **Identifier et exploiter les opportunités** pour créer de la valeur dans chaque négociation.
- **Préserver la relation client** en adoptant une posture constructive et respectueuse.
- **Renforcer ses compétences en closing** en choisissant les bonnes techniques de conclusion.
- **Reconnaître les signaux d'achat** pour intervenir au bon moment.
- **Gérer les objections finales** avec méthode pour lever les derniers freins.
- **Conclure efficacement une vente** dans une logique gagnant-gagnant.

## VOTRE FORMATEUR

vec 15 ans d'expérience en commerce B to B dans la gestion des déchets industriels et 3 ans de formation dans l'enseignement supérieur, Jérôme possède une expertise solide et variée. Il développe des stratégies commerciales efficaces, favorise une approche humaine et forme des commerciaux, contribuant au succès de nombreux projets. Passionné par l'enseignement, il propose des formations sur mesure alliant théorie, pratique et défis concrets pour améliorer vos compétences en vente technique, optimiser vos approches commerciales et élaborer des stratégies de différenciation.



**Jérôme Schatteaman**