



Perfectionnement en négociation commerciale

PERSONNES CONCERNÉES

La formation est destinée aux personnes désirant développer leurs compétences en négociation commerciale que ce soit en BtoC ou en BtoB, pour la vente de produits et/ou de services, quel que soit le secteur d'activité et la taille de l'entreprise ou du centre de profit. Elle concerne les personnes, placées régulièrement en situation de vente, qui profitent déjà d'une connaissance de base des pratiques professionnelles en vente et en négociation commerciale.

PRÉ-REQUIS

La participation à cette formation nécessite une connaissance de base de la vente et/ou négociation commerciale. A ce titre un CV sera à transmettre avec le dossier de demande d'inscription.

PRÉSENTATION ET POINTS FORTS

Cette formation permet d'acquérir une méthodologie et des outils pour aborder la vente et la négociation sereinement avec une démarche permettant une meilleure exploitation de l'information stratégique et commerciale.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Identifier les éléments qui caractérisent son propre style de négociation afin d'adopter une posture commerciale authentique et alignée avec ses objectifs professionnels.
- > Analyser les besoins, motivations et points de contact d'un interlocuteur pour construire une relation commerciale personnalisée et efficace.
- > Formuler des questions pertinentes pour mieux comprendre les enjeux de ses clients et enrichir son argumentaire de vente.
- > Mettre en œuvre les fondamentaux de la négociation commerciale pour défendre ses intérêts tout en créant de la valeur pour son interlocuteur.
- > Évaluer sa performance lors d'une simulation de négociation pour renforcer sa posture et ajuster sa stratégie en situation réelle.

PROGRAMME

Apprenez à vous connaître

- > Qu'est-ce qui vous rend unique ? Pourquoi les clients vous aiment-ils ?
- > Quels sont vos objectifs ? Que voulez-vous accomplir ?
- > Quelle est votre approche ? Comment pouvez-vous mieux communiquer avec vos clients ?

Apprenez à connaître votre interlocuteur

- > Apprendre à connaître les besoins et les intérêts de l'interlocuteur.
- > Identifier les principaux points de contact avec l'interlocuteur.
- > Déterminer les sujets de conversation et les questions à poser pour en savoir plus sur l'interlocuteur.

(Ré)Apprenez à négocier

- > Comprendre les fondamentaux de la négociation.
- > Pratiquer la négociation.

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Exposés participatifs, déballages, discussions, échanges de pratiques, jeux de rôle. Transmission de supports pédagogiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle en négociation commerciale avec analyse critique.

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

Tony VALENTINI, enseignant-chercheur, domaine marketing et système d'informations, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire Humanis.

ANIMATION

Romain FRANCK, enseignant chercheur à l'EM Strasbourg, docteur en Sciences de Gestion. Ancien ingénieur commercial en SS2I. Ses travaux portent sur le marketing relationnel. Il s'intéresse aux nouveaux outils numériques et au bien-être des commerciaux.

STAGE INTER ENTREPRISES

Durée : 2 jours

En 2025

Référence SGY25-1608A
du 10 décembre 2025
au 11 décembre 2025

En 2026

Référence SGY26-1608A
du 09 décembre 2026
au 10 décembre 2026

Tarif

1060 € pour toute inscription avant le 31 juillet 2026.

Lieu

Ecole de Management
Strasbourg
61 Avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex

STAGE INTRA : NOUS CONSULTER

Renseignements et inscriptions

Sophie GUY
Tél : 03 68 85 49 92
Sauf les vendredis
s.guy@unistra.fr

Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences. Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation. Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.