



## Maîtriser la négociation avec les Grands Comptes

### OBJECTIF

- Entraînement intensif pour sortir gagnant de négociations à enjeux (Comptes clés, acheteurs...).

### CONTENU

- **Déterminer sa stratégie d'approche**
- **Connaître et intégrer les principes de négociation de haut niveau**
  - ✓ Rappel des outils de négociation en face à face : écoute active, questionnement...
  - ✓ Adopter une démarche Gagnant-Gagnant
  - ✓ Développer une attitude positive, centrée sur le client
- **Préparer sa négociation**
  - ✓ Déchiffrer les enjeux au sein d'une organisation
  - ✓ Analyser et peser les jeux d'influence et rapports de force
  - ✓ Préparer les conditions d'entrée et son plan de secours
  - ✓ Anticiper les pièges tendus
- **Conduire sa négociation**
  - ✓ Se concentrer sur les objectifs et hiérarchiser les solutions de repli
  - ✓ Déjouer les pièges des acheteurs et exiger des contreparties à chaque concession
    - Savoir conclure et verrouiller l'issue d'une négociation profitable





## Maîtriser la négociation avec les Grands Comptes

- **Tactiques pour sortir gagnant de négociations difficiles**
  - ✓ Défendre sa solution quel que soit le contexte
  - ✓ Renforcer son pouvoir de persuasion
  - ✓ Maîtriser les contres-tactiques et réagir dans les situations « extrêmes »

### PÉDAGOGIE

- Mises en situation, jeux de rôle et études de cas

### PUBLIC

- Commercial confirmé aux grands comptes

### DURÉE

- 1 + 1 jour

### CALENDRIER

- Nous consulter

### BUDGET PAR PERSONNE

- 840 € HT (Déjeuners inclus)

**RÉF : V5**



CHAMBRE DE  
COMMERCE ET  
D'INDUSTRIE  
DE LA MAYENNE

**Nous  
contacter**

Tél. : 02 43 91 47 47

**Centre de Formation**  
www.formation.mayenne.cci.fr  
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN