

Vendre au juste prix et négocier sans sacrifier sa marge

Objectifs de formation

Maîtriser les techniques de négociation commerciale pour défendre la valeur de son offre, limiter les concessions tarifaires et préserver la rentabilité de ses ventes.

Objectifs pédagogiques

- Préparer et structurer efficacement une négociation commerciale.
- Identifier les attentes et les leviers de négociation de leurs interlocuteurs.
- Argumenter sur la valeur ajoutée de leur offre plutôt que sur le seul prix.
- Traiter les objections et les demandes de remise.

- Défendre leurs conditions commerciales et préserver leurs marges.
- Conclure une négociation dans des conditions économiquement satisfaisantes.

Durée : 02 jours - 14 heures

Mise à jour le : 13 novembre 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1295 €

Dates :

15 et 16 mars 2027

03 et 04 mai 2027

01 et 02 Juillet 2027

04 et 05 Octobre 2027

Prérequis

Exercer une fonction commerciale ou être amené à conduire des négociations professionnelles. Une connaissance des bases de la vente est souhaitable.

Public

Commerciaux, responsables commerciaux, chargés d'affaires, négociateurs et toute personne amenée à négocier des offres commerciales ou des conditions tarifaires.

Programme

Préparer efficacement sa négociation

- Définir ses objectifs et ses limites de négociation.
- Identifier les besoins et les motivations du client.
- Déterminer ses marges de manœuvre commerciales.
- Préparer ses arguments et anticiper les objections.

Défendre la valeur de son offre

- Valoriser les bénéfices et les différenciateurs de son offre.
- Démontrer la valeur ajoutée plutôt que justifier uniquement le prix.
- Construire une argumentation commerciale convaincante.
- Faire face aux comparaisons tarifaires et à la concurrence.

Maîtriser les techniques de négociation

- Comprendre les mécanismes de la négociation.
- Identifier les techniques et stratégies de ses interlocuteurs.
- Traiter les objections et les demandes de remise.
- Savoir négocier sans céder systématiquement sur le prix.
- Utiliser les contreparties pour encadrer les concessions.

Préserver sa marge et conclure efficacement

- Comprendre l’impact des remises sur la rentabilité.
- Calculer et mesurer les conséquences d’une concession commerciale.
- Définir ses seuils de négociation et ses points de rupture.
- Conclure un accord équilibré et sécuriser les engagements commerciaux.

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire

- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l'information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n'appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)

- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.