

## NÉGOCIATION COMMERCIALE COMPLEXE

### PROGRAMME

#### 1. Agir en amont de la négociation :

- Les spécificités des négociations complexes.
- Choisir sa posture de négociateur, repérer celle de l'autre.
- Intégrer les priorités des acheteurs pour mieux y répondre.

#### 2. Définir sa stratégie de négociation :

- Déterminer tous les points à négocier.
- Identifier ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs.
- Mesurer les enjeux pour chaque partie.
- Formuler ses propres objectifs, déterminer sa MESURE.

#### 3. Construire sa tactique :

- Analyser le rapport de force : les 6 curseurs du pouvoir.
- Identifier tous les acteurs en présence.
- Anticiper les tactiques des acteurs : la matrice des ressources.
- Construire sa propre tactique.

#### 4. Adapter sa tactique et sa communication :

- Établir la relation, donner le ton.
- Définir avec son interlocuteur l'objectif à atteindre.
- Sortir de la négociation sur les positions.
- Rechercher les intérêts.
- Rééquilibrer les pouvoirs en permanence.
- Adapter son style de négociateur à celui du client.

#### 5. Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite :

- Savoir rester centré sur l'objectif.
- Rechercher les options possibles, les évaluer : la matrice des objectifs.
- Faire s'engager et conclure.
- Rester centré sur l'atteinte des objectifs, même dans les situations de tension.

### Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

**TARIF : 1400€ NET DE TAXES**

(Mis à jour le 01/06/2021)

### Objectifs

- Construire sa stratégie et sa tactique en négociation commerciale
- Mener ses négociations avec souplesse et fermeté
- Résister à la pression des négociations à fort enjeu

### Public

Négociateur confirmé ;  
ingénieur commercial,  
responsable comptes clés,  
responsable grands  
comptes, responsable et  
directeur commercial

### Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

### Durée de formation

2 jours (14 heures)

### Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris  
Bâtiment conforme aux  
normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site  
Internet

### Intervenante

#### Katia TAROUB BUCH

Dirigeante, formatrice  
indépendante et coach.  
20 ans d'expérience dans le  
recrutement et la formation

### Contact

Tél : 03.89.53.97.77  
contact@ktb-recrutement.fr

2  
FORMATS POUR  
NE RIEN MANQUER



Présentiel

OU



A distance