

# Négociation commerciale complexe

## Objectifs pédagogiques :

- **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**

## Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

## Public concerné :

- Toute personne amenée à négocier
- Négociateur confirmé, ingénieur commercial, responsable comptes clés, responsable grands comptes, directeur et responsable commercial

## Durée :

- 2 jours (14 heures)

## Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité 
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

## Intervenant :

- Cette formation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par KTB.

## Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émarginée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

## Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
  - Supports de cours et exercices
  - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
  - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

## A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

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

**TARIF : 1400€ NET DE TAXES**  
**Tarif intra-entreprises sur demande**

**Mis à jour le 02/01/2023**