



Déclaration d'activité n°11930773693

## **« DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES : TECHNIQUES DE NEGOCIATION »**

### **OBJECTIFS**

Le but de ce stage est de se préparer aux prochaines négociations en intégrant un discours de crédibilité dans les argumentations via une meilleure compréhension des objectifs et des contraintes des acheteurs ; puis en s'entraînant pour acquérir des réflexes et ainsi renforcer l'efficacité de la démarche de défense du prix et de la marge face aux exigences des clients.

### **PUBLIC VISE**

Responsables Commerciaux, Chefs d'Agence, Responsables de Location et toute personne concernée par la conduite de négociations commerciales.

**Appréciation de la formation** : Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.

### **PROGRAMME**

#### **INTRODUCTION**

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

#### **LES COMPOSANTES DE LA NÉGOCIATION**

- Différences entre vendre et négociier
- Négociier sur des intérêts et non des positions
- Composantes de la réussite d'une négociation
- Principe de base : le jeu du Gagnant - Gagnant

#### **LES PRINCIPES GENERAUX**

- Analyser le contexte, la situation, les enjeux
- Savoir se présenter et présenter son entreprise
- Définir la stratégie de négociation : objectifs, limites...

#### **ASSEOIR SA CREDIBILITÉ**

- L'ascendant personnel
- La légitimité
- La maîtrise du processus commercial
- Les profils d'acheteurs, leurs motivations.

#### **DEMONTRER SA VALEUR AJOUTÉE**

- Structurer nos propositions en réponse aux besoins exprimés
- Les formes d'objections et les méthodes de traitement

#### **DEFENDRE SES PRIX**

- Présentation du prix - la méthode dite du « sandwich »
- Les objectifs de défense de son prix
- Les tactiques d'acheteurs

## **NEGOCIER PAS A PAS**

- Prendre un accord sur la volonté d'aboutir
- Préparation formelle de la négociation, les concessions possibles
- Règles à respecter, erreurs à éviter

## **CONCLURE ET CONSOLIDER LA RELATION COMMERCIALE**

### **ETUDES DE CAS**

- Jour 1 : Cas hors contexte « métier » pour se concentrer sur la démarche de négociation
- Jour 2 : Cas personnalisés aux métiers des adhérents du DLR

### METHODE PEDAGOGIQUE

Exposés théoriques, apports méthodologiques, mises en situation et jeux de négociation, débriefings partagés, échanges ...

### **FORMATEURS**

- Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.
- Dominique PEZET, consultant spécialisé dans le marché des matériels destinés au BTP et à la manutention.

### DUREE DE LA FORMATION

14h00

### PRIX DE LA JOURNEE DE FORMATION

- **Adhérents DLR : 860,00 € HT**
- **Non adhérents : 1 000,00 € HT**

*Réduction de 5% pour le 2<sup>ème</sup> stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session*

### DATES DES SESSIONS PROGRAMMEES (Noisy Le Grand)

- **mardi 5 & mercredi 6 février 2019**
- **mardi 14 & mercredi 15 mai 2019**
- **jeudi 14 & vendredi 15 novembre 2019**

***Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.***

***Une formation sur-mesure pour votre profession à partir  
d'une analyse détaillée des pratiques***

*Renseignements*

*Hervé REBOLLO - 01 49 89 32 31 - [h.rebollo@dlr.fr](mailto:h.rebollo@dlr.fr)*

*Inscriptions*

*Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - [l.tevi@dlr.fr](mailto:l.tevi@dlr.fr)*



|                               |
|-------------------------------|
| <b>BULLETIN D'INSCRIPTION</b> |
|-------------------------------|

**« DEFENDRE SON DEVIS ET PRESERVER SES MARGES :  
TECHNIQUES DE NEGOCIATION »**

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_  
(à facturer)

Adresse : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Nom du responsable de l'inscription : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ email stagiaire : \_\_\_\_\_

| DATES  | LIEUX             | NOM & PRENOM DES STAGIAIRES | FONCTION DANS L'ENTREPRISE |
|--|-------------------|-----------------------------|----------------------------|
| <b>mardi 5<br/>&amp;<br/>mercredi 6<br/>février 2019</b> | NOISY LE<br>GRAND | -<br>-                      | -<br>-                     |
| <b>mardi 14<br/>&amp;<br/>mercredi 15<br/>mai 2019</b>   | NOISY LE<br>GRAND | -<br>-                      | -<br>-                     |
| <b>jeudi 14<br/>&amp;<br/>vendredi 15<br/>nov. 2019</b>  | NOISY LE<br>GRAND | -<br>-                      | -<br>-                     |

**Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.**

**Coût de la formation (2 jours) :** (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

**Adhérent :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 032,00 € TTC** (860,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **980,40 € TTC** (817,00 € HT)

**Non adhérent :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : **1 200,00 € TTC** (1 000,00 € HT)

A partir du 2<sup>ème</sup> stagiaire de la même entreprise (5% de réduction) : soit **1 140,00 € TTC** (950,00 € HT)

Ci-joint, un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de cette session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

**Empêchement d'un participant :**

*Un stagiaire s'inscrit pour les 2 jours, la formation ne pouvant se fractionner.*

*Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation).*

|                                     |
|-------------------------------------|
| Cachet de l'entreprise et signature |
|-------------------------------------|