

Fiche récapitulative

ACD004 | Techniques de négociation commerciale



36

Total d'heures d'enseignement



4

Crédits ECTS



Date non définie

Début des cours prévu

Programme

5 règles d'or de la négociation

Rappels théoriques relatifs aux contextes et étapes clés d'un processus de négociation, que ce soit en B2C ou B2B

De la découverte à la proposition

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Découvrir le client, ses besoins et ses motivations
- Proposer et promouvoir une solution adaptée en réponse aux besoins exprimés ou sous-jacents
- Répondre aux objections, se démarquer de la concurrence
- Convaincre des bienfaits de la solution.

Défendre son prix et sa marge dans un contexte B2B ou B2C

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Proposer et défendre son prix
- Limiter les concessions

Négocier en situations difficiles dans un contexte B2B et B2C

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain :

- Négocier avec des personnalités difficiles
- Réussir à s'affirmer
- Rééquilibrer les rapports de force en situation de négociation
- Négocier avec un acheteur professionnel et déjouer ses pièges

Le savoir-être du négociateur efficace L'objet de ce chapitre sera de faire prendre conscience à l'apprenant des leviers d'efficacité personnelle du négociateur : organisation, rigueur, persévérance, communication interpersonnelle, présentation personnelle.

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Renforcer le savoir-faire d'un vendeur pour négocier plus efficacement sur des marchés difficiles. La pédagogie sera centrée sur la mise en pratique, éclairée par des apports théoriques. Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles et des exercices de simulation. L'utilisation de moyens vidéo sera privilégiée.

Les études de cas seront préparées en dehors des séances de cours proprement dites.

Suivant le contexte dans lequel est proposée cette UE, l'enseignement pourra être orienté soit vers l'aspect B2B, soit vers l'aspect B2C, soit de façon équilibrée.

Compétences :

Aptitude à dérouler de façon optimisée des processus de négociation dans des contextes difficiles aussi bien sur des marchés B2B que B2C.

Prérequis

Personnes maîtrisant les fondamentaux des techniques de ventes et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la négociation. Il est conseillé d'avoir suivi les enseignements de l'UE ACD006 ou d'avoir un niveau de compétence équivalent. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Centre de formation	Prochaine session*	Modalité	Tarif individuel
100% à distance	2024/2025 : Date non définie		De 0 à 720 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Travail individuel consistant en une simulation d'une vente face à face : dossier écrit et soutenance.

Tarif

Mon employeur finance	720 €
Pôle Emploi finance	360 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 104 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 83,20 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open_in_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Cette unité d'enseignement n'est valorisable que dans cette certification.

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite