



MARDI 23 SEPTEMBRE 2025

www.obea.fr

Réussir une négociation commerciale

OBJECTIFS

- Identifier les leviers d'une négociation réussie
- Savoir élaborer une stratégie de négociation gagnante

PUBLIC

Toute personne ayant à développer une activité commerciale

PROGRAMME

1- Les spécificités de la négociation commerciale

- Mesurer les enjeux de la négociation
- Identifier sa marge de manœuvre et les risques associés
- Analyser l'environnement de la négociation (concurrence,...)
- Une préparation minutieuse : la clé d'une négociation réussie

2- Présenter et valoriser son offre

- Adapter la présentation à la culture de ses interlocuteurs
- Identifier les points sur lesquels portera la négociation
- Susciter le dialogue pour identifier les marges de manœuvre de vos interlocuteurs

3- Le comportement du négociateur expérimenté

- Répondre aux arguments, savoir reculer sur certains points
- Exiger une contrepartie pour chaque concession
- Rester dans la logique affichée du gagnant gagnant

4- Sortir d'une situation de blocage

- Savoir dire non et faire des contre propositions
- Relancer la négociation avec un élément nouveau
- Changer le cadre de la négociation pour partir sur de nouvelles bases

5- Conclure une négociation

- Favoriser la conclusion d'une négociation

TOUTES LES SESSIONS