

Réussir sa négociation commerciale

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse : ■ **Toutes entreprises de tous secteurs d'activités, privés ou publics, en vue du renforcement des techniques de vente et de négociation des équipes commerciales et de leurs managers.**

Cette certification permet aux titulaires de la certification d'identifier les leviers de motivation de leurs interlocuteurs pour parfaitement les satisfaire :

Bâtir avec son client une relation pérenne, de qualité ;
Identifier leurs attentes ;
Répondre à leurs besoins explicites et implicites ;
Les fidéliser.
Et réussir ainsi une négociation efficace.

Appliquer les compétences de cette certification, c'est se distinguer de ses concurrents, par une approche à la fois humaine et technique performante.

Code(s) NAF : **66.19B**, **45.31Z**, **29.10Z**, **70.22Z**

Code(s) NSF : **413**, **312**

Code(s) ROME : **D1406**, **M1707**, **D1402**, **M1704**

Formacode : **34582**

Date de création de la certification : **09/01/2013**

Mots clés : **Commerce**, **vente**, **Techniques de vente**, **NEGOCIATION**

Identification

Identifiant : **3878**

Version du : **06/11/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- [Article IDLP Journal des entreprises](#)
- [Article IDLP l'express](#)
- [Article 2 IDLP Journal des entreprises](#)
- [Témoignages, retours d'expériences Clients](#)
- [Blog Manager Go La négociation commerciale](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Réussir parfaitement une négociation aujourd'hui n'est pas une chose facile et aisée.

Dans un contexte économique parfois délicat, en perpétuelle évolution et face aux enjeux de rentabilité, il est vital pour l'entreprise, afin de rester performante de s'adapter en permanence à son environnement. L'entreprise doit pouvoir s'appuyer sur une force commerciale toujours plus professionnelle, convaincante et motivante.

La certification **“Réussir sa négociation commerciale”** permet aux commerciaux de mener des entretiens de négociation efficaces, couronnés de succès, par l’application méthodique des différentes étapes qui structurent un entretien de négociation.

Les compétences validées par cette certification permettent de renforcer sa capacité de négociation en adoptant les comportements gagnants qui permettront à l’entreprise de relever les challenges ambitieux de demain. Elles favorisent la mobilité interne ou externe et sont un plus pour renforcer l’employabilité.

Le cursus de formation associé s’adresse à tout commercial qui souhaite professionnaliser sa démarche par une approche humaine, l’application de règles et des techniques de négociation parfaitement maîtrisées et adaptées.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

Les compétences constituant la certification sont établies sur 6 points qui déterminent l’obtention du certificat selon l’évaluation.

Compétence 1 : Préparer un entretien de négociation.

Compétence 2 : Démarrer un entretien de négociation.

Compétence 3 : Prendre le contrôle de l’entretien de négociation.

Compétence 4 : Traiter les objections.

Compétence 5 : Argumenter efficacement.

Compétence 6 : Conclure un entretien de négociation.

Modalités générales

- Certification délivrée à l’issue d’un cursus de formation continue de 49 heures réalisé en entreprise (intra) en présentiel avec une pédagogie interactive basée sur des exposés ciblés, des analyses des mécanismes, des mises en situation.

- Cette pédagogie motivante et constructive utilise les points forts des participants, leurs expériences et leurs connaissances.

- Modules séparés de 2 mois minimum pour permettre la mise en application et vérifier son efficacité ou apporter des corrections.

- Sessions de 10 personnes, maximum.

Liens avec le développement durable

Aucun

Public visé par la certification

- Tous publics en lien avec le client. Commerciaux
.Directeurs commerciaux.
ADV et SAV

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l’emploi

Pour l’individu

Pour être pertinent et convaincre efficacement son interlocuteur, il est indispensable de maîtriser sa communication.

Pour l’entité utilisatrice

Le renforcement de la motivation et de la compétence des commerciaux devient une priorité vitale et quotidienne pour l’entreprise face à un marché de plus en plus difficile, volatile et concurrentiel. Aujourd’hui, encore plus qu’hier, bien

La certification **“Réussir sa négociation commerciale”** permet de valider des compétences dans ce domaine et ainsi démontrer sa capacité à proposer et valider une offre en cohérence avec le profil de son client.

C'est ainsi que le commercial pourra :

Améliorer sa capacité de communication et de compréhension du fonctionnement d'un client.

Augmenter ses résultats par une meilleure maîtrise de sa négociation en développant son plaisir et sa motivation plutôt que d'être en stress et en effort.

Résister à la pression de son interlocuteur, notamment sur les prix.

Professionaliser son approche et ainsi permettre son évolution professionnelle et salariale en interne ou en externe.

La validation de ces compétences très transverses permettra de garantir une forte employabilité, quel que soit le secteur d'activité.

avant la qualité du produit, la diversité de la gamme, le prix c'est bien la qualité de la relation que le commercial développera avec son client qui lui donnera envie ou non d'augmenter son chiffre d'affaires chez lui.

L'entreprise pourra atteindre ses objectifs en s'appuyant sur une force commerciale performante, motivée et épanouie.

La certification “Réussir sa négociation commerciale” permettra à l'entreprise de :

Développer le portefeuille client existant.

Augmenter le taux d'équipement du client.

Conquérir de nouveaux clients.

Bâtir avec son client une relation pérenne, de qualité.

Les indicateurs chiffre d'affaires, marge...seront ainsi améliorés.

C'est également l'assurance pour l'entreprise d'avoir des commerciaux motivés qui véhiculeront toujours une image positive et qui auront un taux de transformation conforme à leurs objectifs.

Evaluation / certification

Pré-requis

Une expérience commerciale terrain de un an est souhaitable.

Compétences évaluées

Les compétences sont évaluées sur la base de notre [référentiel d'activités et de compétences](#), à partir de 6 points de contrôle issus du programme pédagogique suivi par les candidats.

Compétence 1 : Préparer un entretien de négociation

Récupérer les informations utiles sur son client (hors données personnelles soumises à la réglementation RGPD), son environnement, ses problématiques, ses concurrents.

-Se fixer un objectif court terme, moyen terme, long terme.

Faire une bonne première impression en réussissant sa prise de contact (loi ouverture et fermeture initiale, loi du crédit).

Se mettre dans un état d'esprit positif et constructif.

Compétence 2 : Démarrer un entretien de négociation

Construire son message introductif sonar positif (qui permet de détecter les attentes et besoins implicites).

Cadrer l'entretien en fixant le déroulement.

Faire s'exprimer son interlocuteur pour bien comprendre sa demande et ses motivations ([Technique SONCAS](#)).

Compétence 3 : Prendre le contrôle de l'entretien de négociation

Développer son écoute active en identifiant les dissonances verbales.

Centre(s) de passage/certification

- KIFACOAL IDLP Conseil chez son client

Identifier les signes de fuite, écrans, de réassurance, de réceptivité positive.
Reformuler les dissonances comportementales.
Utiliser les trois techniques de relance pour favoriser l'expression de son interlocuteur.
Bloquer les réflexes polémiques pour diminuer le doute et le stress de son interlocuteur.

Compétence 4 : Traiter les objections

Identifier l'objection, parfois implicite en la faisant préciser par son interlocuteur.
Reformuler précisément l'objection.
Qualifier l'objection afin de s'assurer si elle est réelle ou fictive.
Apporter la solution adaptée en utilisant une réponse courte et précise.

Compétence 5 : Argumenter efficacement

Reformuler les besoins par la technique de reformulation.
Réduire les résistances par la technique d'amplification.
Utiliser la technique de l'argument CAB pour convaincre son interlocuteur.
Présenter ses arguments en utilisant la technique progressive pour convaincre dans une relation gagnant-gagnant.

Compétence 6 : Conclure un entretien de négociation

Synthétiser les points clés de l'entretien par une reformulation dans le but de préparer la suite.
Valider la commande ou l'engagement d'actions par la signature d'un accord.
Convenir d'un rendez-vous de suivi et prendre congé pour laisser une bonne dernière impression.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Aucun

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences :

http://www.idlpconseil.com/doc/certificat_de_compétences_reussir_sa_negociation_juin_2018.pdf

Plus d'informations

Statistiques

1 200 personnes formées depuis 2004. 425 personnes certifiées depuis 2013.

Autres sources d'information

<http://www.idlpconseil.com>