ACD004 - Techniques de négociation commerciale

Mis à jour le 12-02-2024

Code : ACD004

Unité d'enseignement de type cours

4 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **40 heures**

Responsabilité nationale : EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
zahra.adjlout@lecnam.net

Présentation

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.

Objectifs pédagogiques

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.

Le cours aborde l'apport de l'IA aux techniques de négociations commerciales

Compétences

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

Programme

Contenu

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 exprimées 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.

Modalités de validation

- Projet(s)

Description des modalités de validation

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