



# AGIR Négo : vendre et négocier avec les grands comptes.

**Public concerné :**  
Commerciaux et  
technico  
commerciaux

**Pré-requis:**  
Expérience  
commerciale

**Nombre de  
participants :**  
10 à 12

## Contenu du stage

- Fondements de la négociation
- Outils du dialogue avec le client
- Écoute active
- Comportement et attitude
- Négociation raisonnée
- Négociation contributive
- Techniques spécifiques
- Conduite d'entretien

## Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Questionnaire
- Exercices
- Vidéo
- Jeux de rôles
- Remise d'un support pédagogique

## Objectif général

*Développer son efficacité commerciale et maîtriser les méthodes de négociation.*

## Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Présenter son entreprise et ses produits avec conviction
- Développer sa connaissance du profil des acheteurs, leur métier et leurs objectifs
- Optimiser son savoir faire en négociation commerciale et dans la conduite d'un entretien
- Améliorer la gestion de son stress et sa pratique de l'écoute active
- Adapter son comportement en fonction de son interlocuteur et de sa situation
- Maîtriser les domaines de négociation alternatifs à la négociation de prix
- Maîtriser la technique des contreparties
- Proposer des offres alternatives « contributives »
- Défendre ses prix

## Indicateurs de l'application des acquis

- Réalisation de l'objectif de progrès défini au cours du stage.

**Durée :**  
2 jours

**Lieu :**  
Sur site

## Préparation et suivi de stage

### Après la formation

- Validation de la mise en application par le responsable commercial lors des accompagnements terrain