Négocier pour mieux défendre ses marges

Commercial / Vente

Référence de la formation : **C705**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**



En présentiel ou à distance



Accessible

Durée : **2 jours (14 heures)**
Tarif Inter : **990 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 16 octobre 2026

Objectifs de la formation

- Savoir faire face aux pressions exercées par les acheteurs en matière de tarification
- Préparer et s'entrainer aux techniques pour imposer ou négocier des conditions qui optimisent la marge
- Apprendre à argumenter le prix et obtenir des contreparties à toute concession
- Conclure efficacement en négociant des accords profitables

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne travaillant dans les services commerciaux et dans la vente

Pré-requis

- Avoir de l'expérience dans la vente

Les points forts de la formation

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Jeux de rôles sur des cas personnels et entrainements opérationnels

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Programme de la formation

1. Définir les enjeux de la négociation

- Comprendre que ce que l'un gagne, l'autre le perd
- Définir les Enjeux Prix, Volume, Paiement, Frais...

2. Préparer vos négociations commerciales

- Mettre au point son argumentaire
- Savoir justifier les écarts de prix

3. Défendre son prix

- Présenter son prix et choisir le bon moment
- Répondre aux principales objections en matière de prix
- Rechercher des réponses percutantes, se battre
- Trouver le terrain favorable du vendeur
- Se préserver du terrain « miné » : favorable à l'acheteur ou changer de terrain

4. Savoir adopter le bon type de négociation

- Repérer
- Connaitre les différents types de négociateur

5. La négociation commence

- Décoder le langage non verbal
- Se poser les bonnes questions
- Trouver les moyens de pression et résister à la pression ?

6. Optimiser ses concessions

- Comprendre que A toute concession, une contrepartie
- Maitriser la tactique du « donnant-donnant »
- Editer la grille des expériences respectives
- Orienter le client vers des concessions moins coûteuses
- Rechercher un intérêt commun

7. Déjouez les pièges qui vous sont tendus

- Connaitre les différents pièges des acheteurs
- Comprendre Les « combines » du bon acheteur
- Posséder les trucs et astuces du bon négociateur
- Tenter la contre-attaque comme meilleure défense

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Exemples et échanges
Application et mise en œuvre
Simulation et jeux de rôles

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

ATTESTATION D'EVALUATION DES ACQUIS
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

Chiffres clés

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse