

# Réussir ses négociations commerciales (français ou anglais)

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL  
sabine METREAU  
05.57.10.38.15  
contact@ebbs.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salaré(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Tout commercial terrain maîtrisant déjà les  
techniques de vente et souhaitant se  
perfectionner à la négociation commerciale

### Prérequis pédagogiques :

Disposer de plusieurs années d'expérience  
dans le domaine de la vente

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

S'approprier les techniques et les outils pour mener à bien la négociation commerciale Gagner en aisance et en confiance dans cette phase stratégique de la vente Déterminer les marges de manœuvre et les points non négociables Définir une stratégie de négociation et la mettre en application Mener avec succès une négociation commerciale dans un contexte B2B

## Contenu et modalités d'organisation

1. Quel négociateur êtes-vous ? Comprendre votre style de négociation 2. Préparer une stratégie de négociation Élaborer une stratégie avec objectifs et analyse 3. Réussir la prise de contact Anticiper les scénarios et points clés Instaurer la confiance et adapter votre communication Détecter les besoins et motivations du client 4. Argumenter efficacement et convaincre Argumenter avec impact et vous différencier Gérer les objections et défendre vos marges 5. Le traitement des objections Anticiper et négocier concessions stratégiques Maîtriser la pression et canaliser vos émotions Conclure efficacement et sécuriser les engagements

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00349791	du 01/06/2023 au 31/12/2023	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00589972	du 01/05/2025 au 31/12/2025	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	