



**ACTION DE FORMATION : « Commerciaux, responsables des ventes :
de la vente à la négociation. »**

CONTEXTE : Hier, vendre se réduisait à discuter le meilleur prix relatif à une qualité appréciée au regard d'une concurrence de secteur. Cette stratégie commerciale « distributive » renvoie à des activités compétitives utilisant le conflit dans les échanges, les relations entre vendeurs et acheteurs s'établissant à partir d'objectifs et d'intérêts opposés. Aujourd'hui, le contexte se durcit : phénomènes de globalisation des marchés, secteurs industriels en tension, nécessité d'ancrages territoriaux, bouleversent les relations commerciales. Aussi, la pratique commerciale des entreprises se situe alors dans le choix d'une alternative : poursuivre une stratégie distributive jusqu'à étranglement de l'une des deux parties ou travailler avec une logique intégrative.

OBJECTIF GENERAL DE FORMATION : Valoriser une négociation intégrative ou comment prendre appui sur son expertise pour créer les conditions favorables à une démarche commerciale vertueuse de relations coopératives, durables et concertées ?

OBJECTIFS :

- Situer ses pratiques professionnelles commerciales.
- Une posture d'expert : quels effets dans les transactions?
- Le processus de la négociation : De la divergence à la convergence (Les éléments d'une situation conflictuelle)
- La pensée systémique pour éclairer la complexité d'une situation commerciale : OCEAN, un outil systémique d'observation de la relation

DUREE : 2 journées : 1+1

FORMATEURS :

- Jérôme SEBBEN - délégué régional ITG - Développeur commercial TPE/PME
- Valérie BINDER - formatrice et consultante en communication sociale et relationnelle

Tarif : 150 € TTC par participant et jour de formation - supports pédagogiques compris

valérie binder