

Stratégies de Négociation Commerciale

Négocier avec assurance tout en défendant ses prix pour garantir la rentabilité.



Pourquoi choisir le programme passer les hausses tarifaires ?

- 1 Parce que vos commerciaux ne sont pas à l'aise avec la négociation et qu'il faut leur donner toutes les billes pour qu'il puisse défendre efficacement leurs prix : raisons de la hausse, dérogations autorisées, marges de manœuvre, ...
- 2 Parce qu'il n'y a pas de croissance rentable (marge) sans une négociation efficace qui défend vos positions et la valeur de vos offres (produits ou services) ! Et que vous savez que chez les meilleurs négociateurs c'est le mental, la préparation et la rigueur qui font 80% de leur réussite, et que ces pratiques méritent d'être assimilées une fois pour toutes par vos vendeurs.
- 3 Parce que tous les efforts en amont (connaître l'historique de la relation / solder les litiges passés / identifier ma MESORE / avoir conscience de la valeur de mon offre) seront réduits à néant sans un closing gagnant.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+56%

qualité de RDV



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la vente !

Session 1 - Cadrer et communiquer sa politique tarifaire



L'atelier Managers

Mettre en place des seuils, des process et des guidelines claires pour vos équipes afin de donner du SENS :

- Pourquoi ces hausses sont nécessaires, que se passe-t-il si on ne le fait pas ? Quel impact quand on rogne les marges ?
- Quel est mon prix plancher ? Quels sont les niveaux de dérogation tarifaires autorisés, à quelles conditions, via quel process ?
- Comment j'aborde les hausse tarifaires avec les clients ? (à quels moments ? réponses à objections anticipée ?)
- Comment je valorise mon offre : éléments justifiant les prix actuels / éléments de comparaison marché .

Session 2 - Arriver préparé : la base de la négociation



L'entraînement

- Solder les litiges passés, connaître l'historique de la relation, **prévoir les réactions possibles**.
- Connaître mes **marges de manœuvre**.
- Avoir conscience de la valeur de son offre et **savoir justifier ses prix**.
- Faire du temps son allié : négocier au **bon moment**, pendant la **bonne durée**.
- Remonter le cycle de vente : ai-je bien mes éléments de découverte ?

Co-construction

- Construction de sa **Meilleure Solution de Repli (MESORE)**.
- Construction de sa **matrice de préparation de négociation**.

Session 3 - Garder la main à la table des négociations



L'entraînement

- **Refuser la négociation de principe** : commencer haut, reculer à petits pas, obtenir des contreparties.
- Engager vers la conclusion, **savoir dire stop**, conclure et converger vers l'accord.
- Maîtriser les **tactiques de déstabilisation les plus utilisées par les acheteurs** pour ne plus se faire surprendre.
- "Rester fair play" - **Gérer les tensions** au profit de l'intérêt commun et de la signature du deal.
- **Adapter sa négociation à son type d'interlocuteur** pour transformer à tous les coups

Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



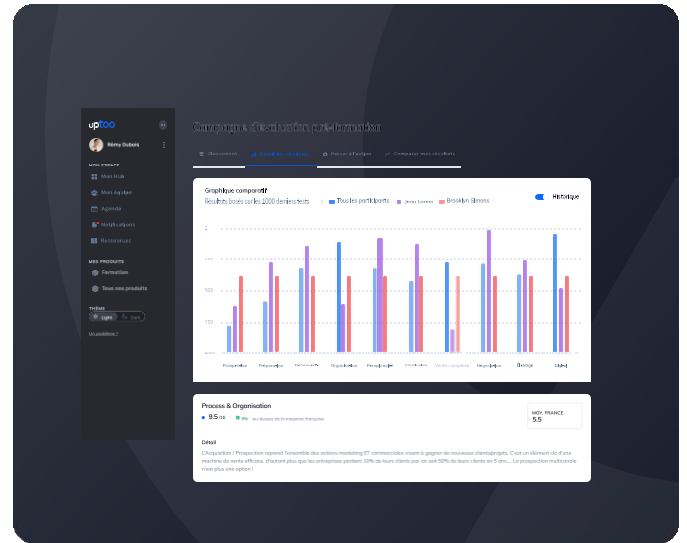
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

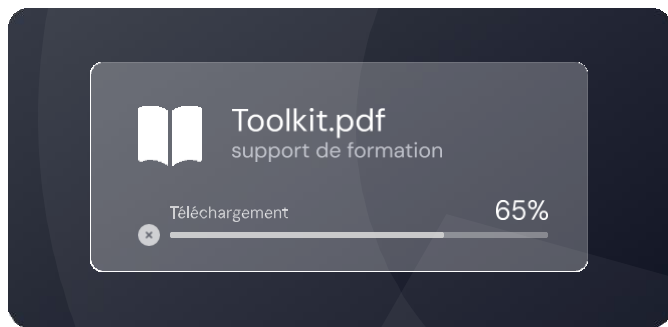


Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



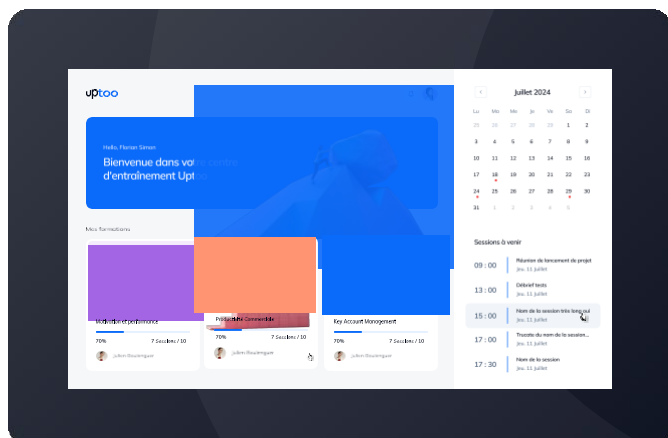
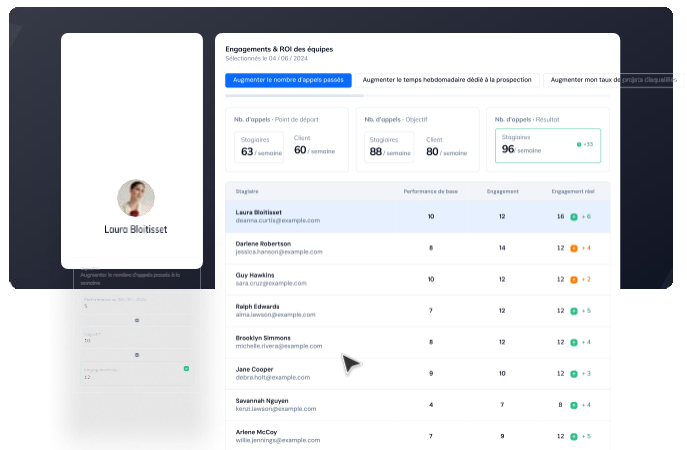
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.



Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à avoir un maximum de billes pour anticiper la négociation et défendre leurs politiques tarifaires !

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice de préparation de négociation
- S'adapter rapidement à son interlocuteur et savoir justifier ses prix

Objectifs de la formation



Maîtriser les 8 étapes
clés d'une négociation
réussie



Maîtriser les tactiques de
déstabilisation les plus
utilisées pour ne plus se
faire surprendre



Sortir par le haut en
adaptant sa négociation
à chaque type
d'interlocuteur

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel