

**MODULE COMPLEMENTAIRE (49 heures)**

**Outils commerciaux**

**15 h**

Contenu	Capacités attendues
<p><b>Qu'est-ce que la négociation ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deux façons d'aborder la négociation</li> <li>• Le mécanisme de la négociation</li> <li>• Quel objectif ?</li> <li>• Les clauses à négocier</li> <li>• Comment garder le contrôle au cours d'une négociation ?</li> </ul> <p><b>Les bons réflexes comportementaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les tactiques</li> <li>• Les stratagèmes</li> </ul> <p><b>Les bonnes questions à se poser</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cas de figures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître et maîtriser les outils</li> <li>- Garder son calme et diriger les entretiens</li> <li>- Connaître les secrets des professionnels</li> </ul>

**Montage d'un dossier**

**15 h**

Contenu	Capacités attendues
<p><b>Les éléments à prendre en compte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La préparation</li> <li>• Connaître son interlocuteur</li> <li>• Les éléments favorables/défavorables</li> <li>• Ce qui nuit à la réalisation d'une négociation aboutie</li> <li>• La dynamique de négociation</li> <li>• Le rapport de force</li> </ul> <p><b>Le dossier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La recherche d'informations</li> <li>• L'argumentaire</li> <li>• Les questions et objections</li> <li>• Les éléments de suivi</li> <li>• La gestion des performances</li> <li>• La synthèse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître l'importance de la préparation</li> <li>- Préparer un <b>VRAI</b> dossier de vente complet</li> <li>- Savoir gérer une opération commerciale réelle de A à Z</li> </ul>

**Pratique de la négociation**

**19 h**

Contenu	Capacités attendues
<p><b>Négociation en situation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pratique en Français</li> <li>• Pratique en Anglais et/ou Espagnol</li> <li>• Débriefing sur les mises en situation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Convaincre un interlocuteur en Français et dans une langue étrangère sur une réelle application commerciale de chaque stagiaire</li> </ul>

Les situations commerciales sont abordées en 3 temps :

1. Base des techniques et notions théoriques ;
2. Exercices d'application sur des cas fictifs proposés par le formateur ;
3. Mise en œuvre dans le cadre d'une application réelle et complète par chaque stagiaire en relation directe avec son projet individuel en entreprise. Pour les exercices de négociation en langue étrangère, les mises en situation s'effectuent au contact d'intervenants du secteur.

Dans le cadre de ce module complémentaire de **Négociation Commerciale**, il est prévu un QCM de contrôle des connaissances et une épreuve pratique appréciée par un professionnel et notée.

Ces notes n'interviennent pas dans le calcul des crédits relatifs au Bachelor.

Un certificat attestant la participation au module de **Négociation Commerciale** et de réussite aux épreuves théorique et pratique sera remis au stagiaire.