Négociation commerciale - Niveau 1- Les 6 étapes gagnantes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900103F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations

Programme

- Anticiper pour mieux négocier
- Osez afficher la valeur de votre offre
- Résistez à l'objection prix
- Obtenez des contreparties
- Limitez vos concessions
- Engagez-vous vers la conclusion

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209778S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1900103F