



ATELIER PERFORMANCE



Passer maître dans l'art de la négociation

La Direction du Développement économique de la Ville de Levallois convie le 24 avril les dirigeants d'entreprises, cadres et commerciaux à participer à sa prochaine édition des Ateliers Performance. Au programme de cette rencontre développée avec le cabinet Accédia: les défauts à acquérir pour bien négocier...

Étape incontournable dans les relations commerciales, la négociation compte parmi les échanges les plus décisifs d'un processus de vente ou d'achat. Exercice naturel pour les uns, appréhendé par les autres, ses ressorts sont multiples et exigent certains réflexes et beaucoup de préparation pour réussir à tirer habilement son épingle du jeu.

Organisé en partenariat avec Accédia, cabinet levalloisien de formations spécialisées dans la vente et la négociation, l'Atelier Performance s'intéressera tout particulièrement à la préparation et à la conduite des négociations commerciales. Comptant parmi ses références de nombreuses sociétés, à l'image de Cetelem, Swiss Life et Véolia Habitat Services, pour ne nommer que des exemples implantés à Levallois, Accédia a développé son expertise autour des trois pôles d'activité que sont la formation, l'accompagnement en négociation réelle, ainsi que l'audit et le conseil en efficacité commerciale.

Méthodes et techniques de vente

La vocation d'Accédia est de proposer des formations avec un impact durable sur les ventes. "Grâce aux milliers de

commerciaux, vendeurs et conseillers formés et aux centaines que nous avons accompagnés sur le terrain, nous délivrons des méthodes et techniques de vente issues de la pratique. Nos formations dévoilent de nombreuses ficelles et astuces recueillies auprès des vendeurs les plus expérimentés", souligne Tal Laury, consultant associé et fondateur d'Accédia.

Lors de la rencontre du 24 avril les participants se verront présenter des techniques facilement transposables qu'ils pourront mettre en œuvre dès leurs prochains rendez-vous, que ce soit en face-à-face ou par téléphone. "Dans cette optique, nous aborderons en premier lieu les nécessaires préparatifs à constituer en amont des pourparlers, comme la création d'une matrice de concessions ou encore l'affutage et la valorisation de ses arguments. Nous passerons ensuite en revue les stratégies à développer mais aussi les postures à adopter dans le vif des échanges", détaille Tal Laury. Sans nécessairement s'envisager à couteaux tirés, le rapport de force de la négociation exige certains réflexes plus ou moins naturels selon sa personnalité. "En négociation il est en effet impossible d'être toujours conciliant avec ses interlocuteurs.

Le gagnant-gagnant fonctionne dans certains contextes mais dans d'autres il faut savoir être un peu dur, manipulateur et calculateur. Des défauts au quotidien qui se révèlent très efficaces en situation puisqu'un négociateur doit savoir aussi bien manier habilement ses arguments, résister aux demandes d'efforts, qu'exiger en échange de toutes concessions des contreparties. Hors nous ne sommes pas tous égaux par rapport à ces comportements. Mais sans avoir ces facilités, il y a tout-de-même une bonne nouvelle : la préparation de la négociation est la solution. Car il faut toujours garder à l'esprit qu'un argument coûte moins cher qu'une concession", explique Tal Laury. ■

Michael Lévy

**Ateliers Performance -
Négociation commerciale**
Mercredi 24 avril de 9 h à 11 h
Salons Anatole-France
3 place du Général Leclerc
Renseignements et inscriptions
Développement économique
45 rue Rivay
01 47 15 76 97
dev.eco@ville-levallois.fr
Accédia
www.accedia.fr