



# FORMATION DU 14 AOUT 2024 ANPGF

OBI TCHAMSI  
COACHE AGILE CERTIFIÉE  
TEL 90 08 10 39  
MAIL: [OSTCHAMSI@GMAIL.COM](mailto:OSTCHAMSI@GMAIL.COM)



# **Thème De La Formation:**

**CONSTRUIRE UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE  
GAGNANT/GAGNANT**

## **BIOGRAPHIE DE LA FORMATRICE**

**TCHAMSI Obi est coache, consultante et mentor. Elle accompagne les particuliers, entrepreneurs, entreprises et organisations pour la croissance personnelle, professionnelle et organisationnelle. Elle est cheffe d'entreprise (manager coache) et superviseure de coachs.**

**8 ans dans l'administration fiscale, 8 ans dans le privée en tant qu'employée, 20 ans d'expériences dans l'entrepreneuriat. Ses luttes: l'excellence dans les entreprises, le chômage, le leadership et surtout le leadership féminin.**

**Bref, amener l'Afrique à reprendre sa place à travers nos pays compétitifs et donc des entreprises compétitives.**

**Elle a:**

- \* un BTS en Action commerciale et force de vente,**
- \* une maîtrise en science et technique, management de l'entreprise,**
- \* un master en marketing et communication,**
- \* un master en gestion des projets.**

**Etant coache agile ( coache, formatrice, consultante et mentor)**

**TCHAMSI Obi a sa certification en coaching individuel et d'équipe**



**Cibles:** aspirants entrepreneurs, chefs d'entreprises,  
entrepreneurs, dirigeants de PME ect

**Contact:** +228 9008 1039/9393 2323

**Date de la formation:** 14 AOUT 2024

**Durée de la formation:** 3h

**Canal :** webinaire

**OBJECTIF:** Cette formation vise à donner aux participant les possibilités suivantes:

- **Maitriser les concepts clés, les objectifs de la négociation Commerciale**
- **Comprendre l'importance et les enjeux de la négociation commerciale gagnant/gagnant pour les PME**
- **Connaitre les techniques et les strategies de négociation Commerciale gagnant/gagnant adaptées aux PME**
- **Maitriser les principales étapes pour construire une négociation commerciale gagnant/gagnant efficace**
- **Acquérir des outils d'ordre pratique pour construire une négociation commerciale**
- **Maitriser la négociation commerciale dans un environnement numérisé**

## **Principe De Fonctionnement De La Formation:**

**C'est une formation en ligne, soit un webinaire. Les participants pourront s'exprimer sur leurs préoccupations**

**Après chaque module, les questions sont répondues**



# INTRODUCTION

**Obtenir des résultats mutuellement bénéfiques pour toutes parties impliquées exige un processus crucial dans le monde des affaires appelé la négociation commerciale gagnant-gagnant.**

**Parvenir à un accord mutuellement bénéfique n'est évident avec des intérêts souvent divergents**

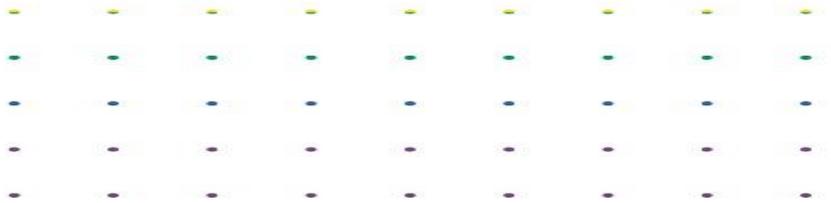
**Nous allons explorer dans cette formation les aspects fondamentaux de la négociation commerciale, du bien fondé de la négociation commerciale pour aboutir à la posture du négociateur**

# THÈME I

**CONCEPTS CLÉS, CONTEXTE ET OBJECTIFS DE  
LA NÉGOCIATION COMMERCIALE GAGNANT / GAGNANT**



# 1-La négociation commerciale



SDK Conseil  
Agoé sur la route de CECO  
+228 93 93 23 23



**SDK** Conseil

# **Définition**

## **Théorie de WINWIN de Thomas GORDON**

- ❑ **C'est un processus crucial dans les affaires, impliquant des discussions en deux personnes avec des intérêts divergents**
- ❑ **Approche collaborative qui cherche à créer de la valeur et des résultats mutuellement bénéfiques pour toutes les parties impliquées**

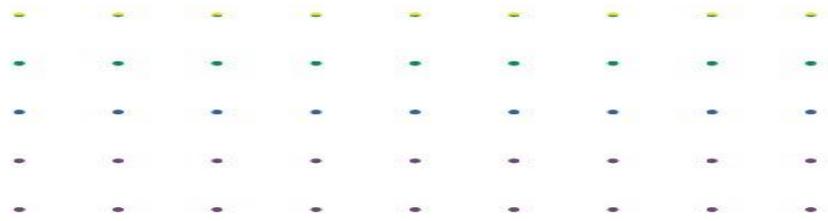
# Principes

- séparez les gens du problème
- Concentrez-vous sur les intérêts, pas sur les postes
- Générez des options sur pour un gain mutuel
- Insistez sur l'utilisation de critères
- Emporter les contreparties
- Obtentions des contreparties

# Les Avantages

- Préserve les relations
- Augmente la satisfaction des deux parties
- La collaboration,
- Le succès à long terme, pérennisation de la relation

# 2-Importance et enjeux de la négociation commerciale gagnant / gagnant



## **Importance de la négociation commerciale gagnant/gagnant**

- Règlement des différends**
- Cadre formel pour résoudre les désaccords entre les parties impliquées**

## **Enjeux de la négociation commerciale**

- Relations d'affaires fructueuses**
- Répercussions négatives**
- Accords déséquilibrés**



Questions

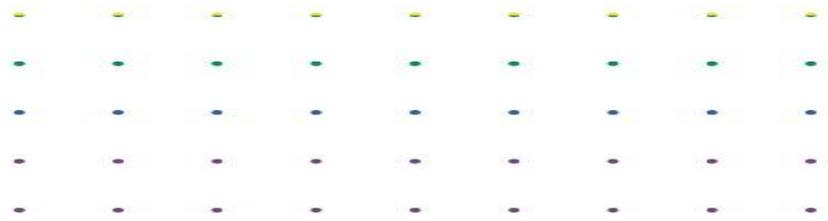
Réponses

# THÈME II

## TECHNIQUES ET STRATÉGIES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE WIN / WIN



# 1-Les étapes clés de la négociation commerciale

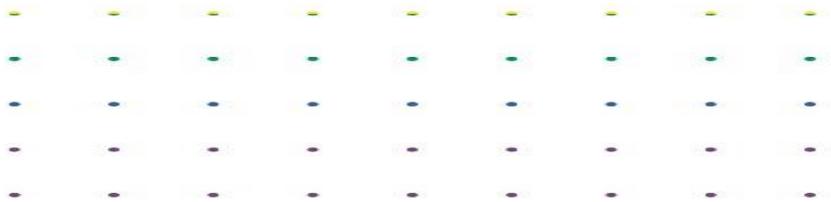


# LA NEGOCIATION COMMERCIALE GAGNANT/GAGNANT

- ❑ Un processus crucial en affaires, impliquant des discussions entre deux parties avec des intérêts parfois divergents
- ❑ C'est un élément essentiel dans les affaires, comprenant des principes fondamentaux
- ❑ Maximiser les chances dans la collaboration et favoriser les solutions mutuellement bénéfiques pour toutes les parties

- 
- Préparation**
  - Echange d'information**
  - Exploration des options**
  - Négociation**
  - Finalisation de l'accord**

# 2-Les stratégies de négociation commerciale



SDK Conseil  
Agoé sur la route de CECO  
+228 93 93 23 23



**SDK** Conseil

- 
- Les questions puissantes pour une stratégie constructive et efficace sur le long terme**
  - La compétition**
  - La collaboration**
  - L'évitement**
  - L'accommodation**
  - Techniques**
  - L'approche gagnant/gagnant**
  - La gestion du temps et des émotions**



Questions

Réponses

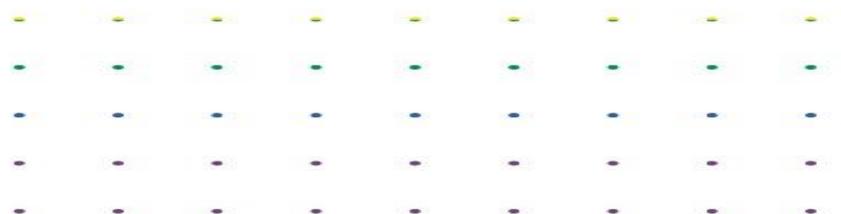
# THÈME III

**OUTILS PRATIQUES POUR CONSTRUIRE UNE  
NÉGOCIATION COMMERCIALE GAGNANT / GAGNANT  
ÉFFICACE**

# COMMENT CONSTRUIRE LA NEGOCIATION COMMERCIALE GANANAT -GAGNANT



# 1-Les outils pratiques pour construire une négociation commerciale gagnant/gagnant efficace



## □ La posture du négociateur:

- la créativité
- l'analyse des données
- la gestion du temps
- la communication efficace
- L'empathie
- La responsabilité éthique et sociale

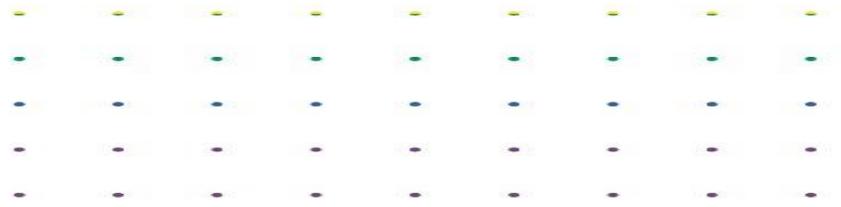
## □ La méthode REC : Résister Engager Conclure

### Les outils de La méthode REC

- **La matrice ICEO:** informations économiques- contexte- enjeux-objectifs être bien préparer en amont de la négociation, bien démarrer également l'entretien

- 
- **La Méthode BAC** ( Bénéfices- Avantages- caractéristiques: il s'agit de concevoir une offre commerciale orientée bénéfices clients
  - **La matrice Concessions/contreparties:** c'est de trouver des intérêts communs à votre Projet et à celui de votre prospect
  - **La résistance Mentale:** capacité à préserver, même face aux échanges complexes ou aux échecs, pour atteindre ses objectifs

# 2-La négociation commerciale gagnant / gagnant dans un environnement numérisé



SDK Conseil  
Agoé sur la route de CECO  
+228 93 93 23 23



**SDK Conseil**

- 
- ❑ **Adaptation de la négociation à l'ère du numérique**
  - ❑ **La période de la présence du contact humain**
  - ❑ **Etre en phase avec le nouveau contexte digital**

# 3-La gestion des situations de conflit pendant une négociation commerciale



- 
- Réaliser les objectifs fixés**
  - Les compromis**
  - L'approche collaborative**
  - La communication ouverte**
  - La qualité de la relation**
  - Les erreurs à éviter dans une négociation**

### **Gagant/gaganant**

- ✓ **Laisser le client fixer le prix**
- ✓ **Baisser les prix sans contrepartie**
- ✓ **Faire de fausses promesses**
- ✓ **Le mensonge, la malhonnêteté**
- ✓ **Ne pas respecter ses objectifs de marge**
- ✓ **La sympathie**



Questions

Réponses

# ***CONCLUSION***

**Cherchant à créer de la valeur et des résultats mutuellement bénéfiques pour toutes les parties impliquées, la négociation commerciale gagnant-gagnant est une approche collaborative**

**Maitriser les techniques de négociation gagnant/gagnant conduit à des accords plus fructueux et plus satisfaisants de plus en plus dans un environnement numérisé**



MERCI POUR VOTRE AIMABLE  
ATTENTION

OBI TCHAMSI  
COACHE AGILE CERTIFIÉE  
TEL 90 08 10 39  
MAIL: [OSTCHAMSI@GMAIL.COM](mailto:OSTCHAMSI@GMAIL.COM)