

NÉGOCIATION / DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TRANSPORTS 62 FORMATION

«Les clés d'une négociation réussie» + «Améliorer la marge et le développement commercial»

PUBLIC & PRÉREQUIS

Groupe de 4 à 6 Personnes :

✓ Dirigeants, commerciaux
✓ Responsables d'agence
✓ Responsables commerciaux,
✓ Responsables Affrètement
✓ Responsables Exploitation
✓ Affréteurs & Exploitants

✗ Pas de prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre aux participants de :
✓ Développer les aptitudes et les connaissances pour muscler l'achat et la négociation tarifaire,
✓ Maîtriser les techniques de négociation,
✓ Améliorer la qualité de votre démarche commerciale,
✓ Développer les aptitudes commerciales (empathie & projection),
✓ Saisir les opportunités de développement commercial chez nos clients.

INTERVENANT

OLIVIER VAN LATHEM

DATE, DURÉE, ET LIEU

- 2 x 7 heures de formation :
- JEUDI 10 DÉCEMBRE 2026
9h00-12h30 / 13h30-17h
& JEUDI 28 JANVIER 2027
9h00-12h30 / 13h30-17h
- Locaux de la FNTR Pas-de-Calais :
230 Allée du Luxembourg,
Zone Artoipôle II 62128 Wancourt

TARIF

- 1 100 € HT adhérents FNTR 62
- 1 300 € HT non adhérents

PROGRAMME DE FORMATION

1. NÉGOCIATION COMMERCIALE
(ACHAT, NÉGO & REVALORISATION TARIFAIRE)

- Les techniques et la notion (essentielle) de résistance.
- Le bornage avec l'outil du PCL.
- Les leviers de négociation.
- La tactique de jeu de négociation.
- Le Focus (incontournable) de la préparation.
- Les clefs d'une négociation réussie.
- Le secret de la notion de risque.

2. TECHNIQUES DE NEGOCIATION
(ou comment bien passer une hausse tarifaire chez ses clients ?)

- Transposition des outils au travers de cas concrets.
- La structure de coût d'un transporteur.
- L'animation de la résistance face au client.

3. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE VOTRE ENTREPRISE
ou comment saisir des opportunités d'accroissement de votre CA chez ses clients et prospects (J2)
«Nos premiers prospects sont nos premiers clients»

- La structure d'un entretien de vente.
- La présentation avec la technique du OSER.
- L'écoute active du client avec la technique du FACE.
- Les techniques de traitements des objections et de défense du prix.
- Le carré d'intelligence de négociation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

✓ Paper Board interactif.
✓ Remise des supports et évaluation.
✓ Séance de coaching individuel par téléphone à l'issue de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION DE FORMATION

✓ Emargement par les stagiaires et le formateur.
✓ Attestation individuelle de suivi de la formation.
✓ Questionnaire Evaluation Stagiaire Amont & Evaluation de la formation.

Convention de formation : adressée à l'inscrit dès réception du bulletin d'inscription.
Attestation de suivi de stage : adressée à l'issue du stage avec votre facture.
Annulation et abandon : Toute annulation doit être notifiée par écrit et nous parvenir 8 jours avant le début de la formation. Toute formation commencée est dûe dans sa totalité.

EURL TRANSPORTS 62 Zone Artoipôle II - 230 Allée du Luxembourg - 62128 WANCOURT 03 21 55 01 48 - secretariat@fntr62.fr
SIRET 320 651 391 00031 – APE 8299Z Enregistrement N°31 62 02 449 62