

Négociation commerciale : avancer dans la discussion et sécuriser la décision

La négociation ne se joue pas uniquement dans les arguments, mais dans la manière de lire une situation et d'y réagir.

Cette formation vous permet de mieux comprendre ce qui se joue dans une négociation, d'ajuster votre posture et de faire avancer vos discussions vers des décisions concrètes.

Cours Pratique de 2 à 5 jours

Prix 2026/27 1 590€ HT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travail à partir de situations réelles issues du terrain, mises en situation et jeux de rôle, partage d'expériences entre participants, apports directement applicables.

PARTICIPANTS	Toute personne souhaitant développer son potentiel de négociateur.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	<p>Contactez nos référents handicap :</p> <p>baptistegaldemar@formeformation.com</p> <p>zinebzahidi@formeformation.com</p> <p>Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.</p>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Comprendre les dynamiques d'une négociation

Adapter sa posture face à différents interlocuteurs

Gérer les désaccords sans bloquer la discussion

Identifier les marges de manœuvre et les compromis possibles

Faire avancer une négociation vers un accord équilibré

LE PROGRAMME

1. Comprendre ce qui se joue dans une négociation

Identifier les intérêts réels des parties

Distinguer positions affichées et enjeux implicites

Lire les signaux dans les échanges

Cas pratique : analyse d'une situation de négociation et identification des leviers

2. Se positionner avec justesse dans l'échange

Trouver l'équilibre entre écoute et affirmation

Clarifier son objectif sans rigidité

Adapter sa posture selon le contexte

Cas pratique : simulation d'un échange avec ajustement de posture

3. Gérer les désaccords et maintenir la discussion

Accueillir les objections sans se fermer

Réagir face à la pression ou aux blocages

Maintenir un dialogue constructif

Cas pratique : jeu de rôle sur des situations de tension en négociation

4. Construire des solutions acceptables pour tous

Identifier les marges de manœuvre

Explorer des alternatives

Transformer un désaccord en terrain de discussion

Cas pratique : co-construction d'un accord à partir d'une situation complexe

5. Conclure et sécuriser un accord

Identifier le bon moment pour conclure

Formaliser les engagements

Préparer les suites de la relation

Cas pratique : simulation complète d'une négociation jusqu'à l'accord