

Négociation commerciale

Dans une négociation, ce qui fait la différence n'est pas ce que vous dites, mais la manière dont vous réagissez à ce qui se joue dans l'échange.

Cette formation vous aide à mieux lire les situations, ajuster votre posture et transformer vos discussions en décisions concrètes.

Cours Pratique de 2 à 5 jours

Prix 2026/27 à partir 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	Commerciaux et ingénieurs d'affaires.
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	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeformation.com zinebzahidi@formeformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Comprendre ce qui se joue réellement dans une négociation.

Adapter sa posture face à différents interlocuteurs.

Réagir avec justesse face aux désaccords et aux tensions.

Identifier les marges de manœuvre et les leviers d'accord.

Faire progresser une négociation vers une décision claire.

LE PROGRAMME

1. Lire une situation de négociation avec précision

Identifier les enjeux réels derrière les positions affichées

Comprendre les intérêts et les limites de chaque partie

Repérer les signaux faibles dans l'échange

Cas pratique : analyse d'une négociation pour identifier les leviers cachés

2. Se positionner avec justesse dans l'échange

Trouver l'équilibre entre écoute et affirmation

Adapter sa posture selon le contexte et l'interlocuteur

Clarifier son objectif sans rigidité

Mise en situation : ajuster sa posture dans différents contextes de négociation

3. Gérer les tensions sans bloquer la discussion

Accueillir les objections sans se fermer

Réagir face à la pression ou aux blocages

Maintenir un dialogue constructif

Cas pratique : simulation de situations tendues en négociation

4. Construire des solutions acceptables

Identifier les marges de négociation

Explorer des alternatives et des compromis

Faire évoluer la discussion vers un terrain d'entente

Cas pratique : co-construction d'un accord à partir d'un désaccord

5. Conclure et sécuriser la suite

Identifier le bon moment pour avancer

Formuler un accord clair et partagé

Préparer la suite de la relation

Cas pratique : simulation complète d'une négociation jusqu'à la conclusion