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 de **1 590 € HT**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Démonstrations en direct, ateliers pratiques, études de cas en lien avec les situations réelles des participants.
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. En cas de problème de connexion pour vos formations à distance, merci de contacter votre référent M. Galdemar : baptistegaldemar@formeaformation.com
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée au plus tard 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible pendant une durée de deux mois à compter de l'inscription du candidat.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez directement M. Galdemar, référent handicap, à l'adresse suivante contact@formeaformation.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. En cas de problème technique, veuillez contacter M. Galdemar au 06 86 75 86 50.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure 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.