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	PRIX 2026/27
de 2 à 5 jours	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	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. 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 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.