

Programme de formation

Négociation commerciale : les fondamentaux

(mise à jour juillet 2025)

Public : Professionnels indépendants, chefs d'entreprise ou collaborateurs souhaitant acquérir les bases de la négociation commerciale pour améliorer leur efficacité dans les échanges professionnels.

Pré-requis : Aucune expérience préalable en négociation n'est requise. Une compréhension de base de son propre secteur d'activité est recommandée.

Contact & Admission : Entretien physique ou téléphonique avec Elisabeth Catusse afin d'évaluer les besoins et attentes du stagiaire et finalisation de la demande de prise en charge.

Modalités et délais d'accès : Inscription 1 mois au plus tard avant le démarrage de la formation.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes clés d'une négociation commerciale réussie.
- Savoir se préparer efficacement pour une négociation.
- Apprendre à structurer ses arguments et défendre ses intérêts avec clarté.
- Gérer les objections courantes et conclure une négociation avec professionnalisme.

Résumé du plan :

1. Les bases de la négociation : enjeux et attitudes.
2. Préparer et structurer une négociation.
3. Argumentation, écoute active et communication efficace.
4. Répondre aux objections et conclure un accord.

Méthodes mobilisées (Moyens techniques & Pédagogiques) : Formation théorique via support de présentation (type PowerPoint).

Études de cas, simulations et jeux de rôle pour pratiquer les techniques de négociation.

Feedback personnalisé pour chaque participant.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Avant chaque formation, nous réalisons un diagnostic (fiche d'entrée en formation). Si nécessaire, nous orientons sur des structures spécialisées.

Référent handicap : Cécile FITER - 07 83 67 20 79 - cecilefiter@gmail.com

Support pédagogique : Un diaporama (PowerPoint) récapitulatif est remis à chaque stagiaire.

Modalités d'évaluation : Exercices pratiques, études de cas et simulations en groupe avec des retours personnalisés sur la performance.

Durée : 2 jours

Prix : Sur demande

Déroulé du programme de formation

Jour 1 : Comprendre les enjeux et bien se préparer

- **Introduction à la négociation commerciale**
 - Définitions et enjeux de la négociation
 - Les différentes postures en négociation (gagnant-gagnant, compétitif, passif...)
 - Identifier ses objectifs et ceux de l'autre partie
 - **Préparation de la négociation**
 - Les informations à collecter en amont
 - Élaborer une stratégie : objectifs, arguments, marges de manœuvre
 - Organiser ses idées avec un schéma simple (fiche de négociation)
 - **Les qualités d'un bon négociateur**
 - Écoute active et reformulation
 - Posture et communication non verbale
 - Travail sur l'assertivité
-

Jour 2 : Argumenter, gérer les objections et conclure

- **Argumentation et persuasion**
 - Structurer un argumentaire simple et efficace
 - Techniques pour renforcer son message : bénéfiques, preuves, storytelling court
 - Ajuster son discours selon le profil de l'interlocuteur
- **Gérer les objections**
 - Identifier les objections classiques (prix, délais, garanties...)
 - Répondre sans se justifier, reformuler pour apaiser
 - Transformer les objections en opportunités de dialogue
- **Clôture de la négociation**
 - Identifier les signaux d'accord
 - Savoir conclure clairement (oralement ou par écrit)
 - Poser les bases d'une relation commerciale durable
- **Évaluation et plan d'action**
 - Synthèse des acquis
 - Identification des axes de progression
 - Plan d'action personnalisé