

Programme de formation

Réussir ses négociations commerciales

(mise à jour juillet 2025)

Public : Professionnels indépendants, chefs d'entreprise, responsables commerciaux ou toute personne amenée à négocier régulièrement dans le cadre de son activité professionnelle.

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 fondamentaux de la négociation commerciale.
- Identifier les différentes phases d'une négociation et leurs spécificités.
- Maîtriser les techniques de préparation, d'argumentation et de persuasion.
- Savoir gérer les objections et conclure des accords gagnants-gagnants.
- Développer des compétences relationnelles pour construire des relations commerciales durables.

Résumé du plan :

- Introduction à la négociation et analyse des styles
- Préparation stratégique de la négociation
- Argumentation, persuasion, gestion des objections
- Clôture de la négociation et suivi commercial

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 : 4 jours

Prix : Sur demande

Déroulé du programme de formation

Jour 1 : Fondamentaux de la négociation

- Les spécificités de la négociation commerciale
- Les différents styles : compétitif, collaboratif, adaptatif
- Identifier ses propres leviers de négociation
- Comprendre les attentes et freins de l'interlocuteur
- Créer un climat de confiance par une communication assertive

Jour 2 : Préparation stratégique de la négociation

- Collecter les bonnes informations : client, contexte, objectifs
- Élaborer sa stratégie : objectifs, marges, points de rupture
- Planifier les concessions possibles
- Mise en situation : construire son plan de négociation

Jour 3 : Argumentation, persuasion et gestion des objections

- Structurer ses arguments de manière efficace
- Techniques d'influence et de persuasion éthique
- Répondre aux objections avec clarté et assertivité
- Maintenir une posture professionnelle en situation de tension
- Jeux de rôle : négociation client/fournisseur

Jour 4 : Conclure et fidéliser

- Reconnaître les signaux d'adhésion
- Formuler une offre claire et sécuriser l'accord
- Mettre en place un suivi efficace après la négociation
- Fidéliser et construire une relation à long terme
- Élaborer un plan d'action personnalisé post-formation

Midi Formation SAS - Siret: 834 783 714 00019 - APE: 8559A
N° TVA Intracommunautaire: FR13 834 783 714 - N° Déclaration d'activité: 76340969334

Siège social : 1 Ter rue de la Lavande Port Soleil 34420 Cers
Etablissement : 40 rue de la Margeride, Bâtiment A, Espace médical Technologie, 34760 Boujan-sur-Libron