Négocier dans un contexte à fort enjeu

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Attachés commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires

COMPÉTENCES VISÉES

Mener des négociations commerciales à fort enjeu en préservant ses marges et la relation avec le client.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Analyser sa position avant le rendez-vous (SWOT) et valoriser les points à négocier
- Fixer ses objectifs principaux et secondaires de négociation
- Piloter l'entretien par l'écoute active et une argumentation ciblée
- Traiter les objections gênantes avec la technique FBI
- Gérer un rendez-vous avec plusieurs interlocuteurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer une négociation structurée en identifiant les enjeux, les leviers et les marges de manœuvre pour atteindre ses objectifs.
- Conduire un entretien de négociation en gérant les interactions, les objections et les comportements d'achat dans un contexte à fort enjeu.
- Adopter une posture assertive et coopérative pour préserver la relation tout en sécurisant un accord gagnant-gagnant.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Évaluation formative par observation des mises en situation et débrief individuel. Évaluation à chaud et à froid à 3 mois par questionnaire.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- La préparation du rendez-vous en amont
- Analyser forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT)
- Valoriser les points à négocier
- Définir les objectifs principaux et secondaires du rendez-vous
- Rester maître du déroulé de l'entretien
- Les clés pour piloter son entretien
- La pratique de l'écoute active
- Convaincre avec des arguments ciblés, fondés et justifiés
- Traiter les questions et objections gênantes
- La technique FBI
- Gérer un rendez-vous avec plusieurs interlocuteurs
- Conclure son entretien avec succès
- Les outils et techniques à connaître