



PROGRAMME DE FORMATION

NÉGOCIER DANS UN CONTEXTE A FORT ENJEU

Version mise à jour : Novembre 2025



Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra : à partir de 1 290 € HT la journée (hors frais de déplacement). Devis personnalisé sur demande
- Délai moyen d'accès : 20 jours après validation du devis et de la convention.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap avec adaptation possible

Référent handicap
yannick@negoforte.fr



Objectifs de la formation

- Préparer une négociation structurée en identifiant les enjeux, leviers et marges de manœuvre pour atteindre leurs objectifs.
- Conduire un entretien de négociation en gérant les interactions, objections et 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

- Toute demande d'inscription fait l'objet d'un **entretien de cadrage** pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.
- **Evaluation** : 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 par questionnaire de satisfaction



Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation En Situation de Travail (F.E.S.T.)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale



Contenu

- La préparation du RDV en amont
- Définir ses forces, ses faiblesses, ses opportunités, ses menaces (SWOT)
- Valoriser les points à négocier
- Comment définir les objectifs principaux et secondaires du RDV
- Rester en maîtrise 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
- Comment gérer ou traiter les questions ou objections gênantes
- La technique FBI
- Comment gérer un RDV avec plusieurs interlocuteurs
- Conclure son entretien avec succès
- Les outils et techniques à connaître