

## ●●● **Négociation commerciale – les incontournables**

Se préparer, négocier et conclure avec succès

Code  
**41180**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

### **PUBLIC**

Personnes ayant une connaissance de la vente en face-à-face, dans un environnement BtoC, BtoB, ou BtoR

### **PRÉ-REQUIS**

Aucun prérequis nécessaire

### **NIVEAU D'EXPERTISE**

Fondamentaux

### **LES POINTS FORTS**

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### **SATISFACTION ET EVALUATION**

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux

## **Objectifs pédagogiques**

- Identifier son style de négociateur
- Préparer sa négociation
- Anticiper et traiter les objections
- Appliquer les 5 règles d'or en négociation
- Conclure avec succès

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

### **Identifier son profil et préparer sa stratégie de négociation**

#### **Identifier son style de négociateur et véhiculer des messages forts**

- Maîtriser les 3 règles de démarrage d'une négociation
- Appliquer les bonnes pratiques en communication verbale, non verbale, paraverbale
- Développer sa capacité à négocier en position d'égal à égal
- Quiz : Évaluer sa capacité à véhiculer des messages forts

#### **Distinguer les 4 styles de négociateur et analyser les profils clients**

- Identifier son style personnel avec la méthode des 4 cerveaux
- Repérer les 7 acteurs du GRID et les divers profils d'acheteurs
- Adapter sa communication selon les personnalités de négociateurs
- Mise en situation : Expérimenter les 4 styles de négociation en action

### **Anticiper pour mieux négocier et mesurer les enjeux**

objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Préparer sa tactique et évaluer les rapports de forces

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client et pour soi
- Identifier le groupe de décision et ses influences
- Mesurer l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité

## Rétablir le rapport de forces dès le début

- Reconnaître les 6 manœuvres de pression et déstabilisation en négociation
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir l'équilibre
- Atelier : Résoudre une étude de cas de préparation stratégique

## Anticiper et traiter les objections avec assertivité

### Anticiper les objections et distinguer les demandes

- Différencier objections sincères et demandes tactiques
- Identifier les bons repères pour anticiper les résistances
- Préparer ses arguments face aux objections prévisibles
- Exercice : Identifier les objections dans des situations réelles

### Traiter les objections sincères et fondées

- Maîtriser son argumentaire face aux objections
- Appliquer les méthodes ARA et CRAC
- Faire valoir ses arguments avec assertivité
- Mise en situation : Co-crée avec IA des scénarios d'objections complexes et s'entraîner aux réponses optimales
- Evaluation : Traiter une objection difficile avec les méthodes apprises

## Appliquer les règles d'or et résister à la pression

### Maîtriser les 5 règles d'or de la négociation

- Utiliser la matrice des objectifs pour structurer sa négociation
- Appliquer la méthode SONCAS/APB pour identifier les motivations
- Fixer des objectifs ambitieux et déterminer ses marges de manœuvre
- Etude de cas : S'entraîner à un entretien de négociation complet

### Résister à la pression et limiter ses concessions

- Identifier les 5 pièges des acheteurs professionnels
- Distinguer le négociable du non négociable
- Obtenir des contreparties à forte valeur ajoutée
- Mise en situation : Gérer un piège acheteur et négocier les contreparties

## Conclure avec succès et pérenniser la relation

### Engager le client et conclure la négociation

- Maîtriser la pré-fermeture et les signaux d'engagement



- Identifier les feux verts de la conclusion
- Éviter la négociation "salami" par un verrouillage efficace
- Exercice : S'entraîner aux techniques de conclusion et "closing" de négociation

### Pérenniser la relation commerciale post-négociation

- Transformer la satisfaction en recommandation (NPS)
- Développer une stratégie de re-vente après négociation
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation
- Feedback collaboratif : Partager les bonnes pratiques en recommandation et fidélisation client

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

### PARIS

- 22-23 Oct. 2026 – Session Garantie
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 22-23 Oct. 2026 – Session Garantie
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### LILLE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### LYON

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### NANTES

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### NICE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### NIORT

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### PAU

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### RENNES

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### ROUEN

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## TOURS

- 22-23 Oct. 2026
- 26-27 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

