



LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION GAGNANTE : MAÎTRISER LES RÉFLEXES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION EFFICACE ET ÉQUILIBRÉE

Commercial



DURÉE

14 heures
/ 2 jours



INTERVENANT

Formateur expert en négociation,
équilibrant théorie et pratique, avec
expérience terrain sur des négociations
complexes



NOMBRE DE STAGIAIRES

Maximum 10

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux juniors ou en évolution

Technico-commerciaux

Chargés d'affaires

Agents commerciaux souhaitant renforcer leurs compétences en négociation

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Préparer et conduire une négociation commerciale structurée
- Valoriser son offre pour défendre efficacement ses marges
- Résister aux demandes de remise tout en maintenant la relation
- Obtenir des contreparties concrètes lors des concessions
- Clore la négociation plus rapidement avec un accord équilibré

SARL H2 Formation
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE
www.h2formation.fr

contact@h2formation.fr
Tel : 04 86 84 21 13



Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports méthodologiques et modèles de négociation

Études de cas adaptés aux participants

Jeux de rôle négociation avec contrepartie

Feedbacks croisés et coaching individuel

Outils concrets (fiches, grilles, scripts) remis aux participants

ÉVALUATION & VALIDATION

Auto-évaluation initiale et finale

Évaluation continue lors des simulations

Quiz de validation des concepts

Bilan oral et argumentaire final

Certificat de réalisation

SARL H2 Formation
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE
www.h2formation.fr

contact@h2formation.fr
Tel : 04 86 84 21 13



Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

CONTENU DE LA FORMATION

PRÉPARATION & POSTURE

- Introduction : les fondamentaux d'une négociation réussie
- Les 6 étapes d'une négociation (diagnostic, ouverture, argumentation, objections, concession, conclusion)
- Préparer son dossier : arguments, marges, points de flexibilité
- Positionnement et posture du négociateur
- Jeu d'ouverture : expression des besoins et cadrage

MISE EN PRATIQUE

- Gérer les demandes de remise : stratégie et posture
- Comment demander et obtenir des contreparties
- Techniques de concession intelligente et gestion des concessions
- Simulations de négociation complète (multi-axes)
- Débriefs, ajustements, conseils de clôture
- Plan d'action personnel pour les prochaines négociations