



# LES TACTIQUES DE LA NÉGOCIATION EXPERTE : DÉPLOYER LES COMPORTEMENTS GAGNANTS POUR RÉUSSIR LES NÉGOCIATIONS À FORT ENJEUX

Commercial



## DURÉE

14 heures  
/ 2 jours



## INTERVENANT

Formateur spécialisé en négociation avancée, avec expérience de négociations complexes et capacité à accompagner l'évolution de posture



## NOMBRE DE STAGIAIRES

Maximum 10

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux expérimentés

Responsables grands comptes

Chefs de vente, directeurs commerciaux

Toute personne en charge de négociations à enjeux

## OBJECTIFS

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

- Aborder avec assurance et efficacité les négociations à forte enjeu
- Déployer une tactique adaptée à chaque situation de négociation
- Sortir des rapports de forces pour obtenir un accord gagnant-gagnant
- Gérer des négociateurs difficiles : objections, conflits, pression
- Conclure avec confiance et valeur ajoutée pour les deux parties

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

SARL H2 Formation  
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE  
[www.h2formation.fr](http://www.h2formation.fr)

[contact@h2formation.fr](mailto:contact@h2formation.fr)  
Tel : 04 86 84 21 13



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

Apports théoriques structurés et modèles avancés  
Analyse de cas réels et retours d'expérience  
Jeux de rôles multi-axes et situations à forte tension  
Débriefs collectifs et coaching ciblé  
Outils, grilles, check-lists remis aux participants

### **ÉVALUATION & VALIDATION**

Auto-positionnement en entrée et sortie  
Évaluation continue dans les simulations  
Quiz de validation des stratégies  
Analyse de cas négociation finale par les participants  
Certificat de réalisation

# CONTENU DE LA FORMATION

## MAÎTRISER LES TACTIQUES ET SORTIR DU RAPPORT DE FORCE

- Préparation stratégique : enjeux multiples, points d'inflexion, axes de valeur
- Tactiques de négociation : questions ouvertes, concessions, silences, chiffrage
- Techniques pour sortir du rapport de force : recentrage, reformulation, cadrage
- Gérer les objections fortes, les demandes extrêmes, les ultimatums
- Simulations tactiques en conditions réelles

## GÉRER LES SITUATIONS COMPLEXES ET CONCLURE AVEC IMPACT

- Affronter les négociateurs difficiles et les adversaires stratégiques
- Techniques avancées de persuasion et d'influence
- Scénarios multi-acteurs et multi-critères
- Simulation d'une négociation complète à enjeux majeurs
- Débriefs approfondis, retours personnalisés et recommandations
- Plan d'action individuel d'amélioration pour les négociations à venir