



LES TACTIQUES DE LA NÉGOCIATION EXPERTE : DÉPLOYSER 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

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

H2 FORMATION

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

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

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



CONTENU DE LA FORMATION

MAÎTRISER LES TACTIQUES ET SORTIR DU RAPPORT DE FORCE

- Préparation stratégique : enjeux multiples, points d'infexion, 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