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

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

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

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