Programme de Formation

Négociation commerciale

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux, Account Executives, Dirigeants, Business Developers, consultants, profils grands comptes, professionnels amenés à négocier régulièrement.

Objectifs pédagogiques

Préparer chaque négociation avec rigueur et stratégie.

Identifier et adapter son comportement selon le profil de son interlocuteur.

Défendre sa valeur et ses marges sans conflit.

Transformer une négociation tendue en relation constructive.

Mesurer l'efficacité et le ROI de ses négociations dans la durée.

Description

Module 1 – Comprendre les fondamentaux et les leviers psychologiques de la négociation

Application

Décoder les mécanismes mentaux de la négociation : émotions, perception de la valeur, biais cognitifs et rapport de pouvoir.
Différencier persuasion, influence et manipulation : savoir convaincre sans pression.
Identifier les profils de négociateurs (directif, coopératif, défensif, opportuniste) et adapter son comportement en conséquence.
Apprendre à gérer le stress et la tension émotionnelle en situation de confrontation.

Action

Auto-diagnostic de son style de négociateur (test + feedback).

Exercice de recadrage des croyances limitantes : “négocier, ce n’est pas céder”.
Construction de son “kit de négociateur” : objectifs, leviers, contreparties, signaux d’alerte.

Module 2 – Préparer la négociation avec méthode et stratégie

Application

Les 4 étapes d’une préparation gagnante : cadrage, objectifs, scénarios, plan B.
Définir sa zone d’accord possible (ZAP) et sa ligne rouge.
Identifier les marges de manœuvre et les variables de négociation : prix, délais, volumes, services, exclusivité.
Anticiper les objections et les demandes adverses : plan de réponse structuré.

Action

Préparation complète d’un cas réel de négociation avec une entreprise cliente.
Rédaction d’une fiche de préparation structurée (enjeux, objectifs, arguments, concessions possibles).
Simulation de pré-négociation avec débrief sur la stratégie et le positionnement.

Module 3 – Conduire la négociation et créer un rapport de force équilibré

Application

Structurer la négociation en 4 temps : ouverture → exploration → proposition → conclusion.
Les techniques verbales et non-verbales : effet miroir, questionnement de précision, reformulation d’intérêt.
Apprendre à gérer les silences, les pauses et les micro-signaux corporels.
Savoir dire “non” avec élégance et fermeté.
Gérer les tactiques classiques : pression, ultimatums, fausse urgence, silence prolongé.

Action

Jeux de rôle sur 3 scénarios types : client dominant, client indécis, client opportuniste.
Analyse des postures et des leviers émotionnels utilisés.
Exercice de reformulation d’une demande impossible sans rompre la relation commerciale.

Module 4 – Conclure, sécuriser et transformer la négociation en relation durable

Application

Les 5 signaux de fin de négociation : comment repérer le moment opportun pour conclure.
Finaliser un accord gagnant-gagnant : équilibre entre valeur perçue et marge préservée.
Formaliser l’accord : verbal, écrit, récapitulatif mail, validation hiérarchique.

Transformer la négociation en relation durable : suivi, gratitude, fidélisation.

Action

Rédaction d'un plan de conclusion pour ses prochaines négociations.
Création d'un "email de clôture" post-entretien.
Mise en place d'un tableau de suivi des négociations (objectifs, gains, concessions, leviers de valeur).

Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé
L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro

Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets

Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation
Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation
Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation
À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.
En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.

Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.

Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr