Développer ses compétences en négociation commerciale

Se perfectionner aux techniques de négociation - Niveau expertise

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C19NEGOCIA2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 610 € ht

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Développer ses compétences en négociation commerciale

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Gagner en aisance et optimiser ses techniques de négociation.
- Préparer des négociations complexes.
- Gérer les pièges, les tensions et les rapports de force en négociation

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Maîtrise des techniques commerciales et expérience terrain de 2 ans minimum.

Public concerné

Commerciaux, vendeurs, ingénieurs d'affaires, toute personne amenée à gérer des négociations avec des clients ou des partenaires.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Construire sa tactique de négociation : techniques d'analyse, d'anticipation et de stratégie

- Déterminer sa posture de négociateur et ses objectifs.
- Décrypter la posture et la personnalité de ses interlocuteurs et le rapport de forces.
- Identifier les décisionnaires.
- Analyser les enjeux et ambitions de ses interlocuteurs.
- Anticiper les tactiques des acteurs de la négociation.
- **Atelier :** construire sa propre tactique de négociation.

Conduire sa négociation commerciale efficacement : jeux de rôles et simulations

- Identifier et s'adapter aux profils de négociateurs : attentes, motivations et leviers d'action.
- Utiliser les techniques de communication, d'écoute et de persuasion : questionnement, reformulation, influence, langage non verbal.
- Maintenir une position d'égal à égal.
- Adapter son offre et ses contre-offres aux éléments critiques divulgués par son interlocuteur.
- **Jeu de rôle :** simulation de négociation complexe.

Maîtriser le point de rupture et les alternatives à l'accord

- Savoir temporiser avec mesure.
- Rééquilibrer le rapport de force sans détériorer la relation.
- Gérer la tension lors de la négociation.
- Savoir dire non à certaines concessions.
- Prendre position de façon directe et transparente : le point de rupture.

S'entraîner aux techniques et comportements commerciaux gagnants

- Entretenir un climat de coopération.
- Apporter de la valeur à la solution proposée.
- Vaincre la méfiance et transformer les objections en opportunités.
- Détecter et neutraliser les tactiques de bluff.
- Packager son offre pour enrichir son discours.
- Traiter les objections de prix par la différenciation.
- Clore la négociation au bon moment.

- **Atelier** : formaliser l'accord obtenu lors de la négociation commerciale.

Faire face aux situations difficiles : mises en situation

- Identifier les attitudes de déstabilisation et de manipulation.
- Faire face à un interlocuteur agressif, muet ou passif.
- Argumenter avec assertivité et résister à l'agressivité.
- Apporter la bonne réponse en adoptant la juste posture.
- Trouver une sortie aux situations difficiles / de blocage.
- Rééquilibrer le rapport de forces.
- **Atelier** : garder la maîtrise de l'entretien en toutes circonstances.
- **Jeu de rôle** : Élaborer et jouer un scénario de négociation complexe.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.