PROGRAMME DE FORMATION

« LES CLEFS DE LA NÉGOCIATION »

Durée : 3h30 (1/2 journée)

Modalité : Présentiel ou distanciel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 2 à 9 participants

But de la formation

Donner les fondamentaux de la négociation : préparer, conduire et conclure une négociation avec méthode.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les besoins, attentes et enjeux de son client
- Identifier les différents profils de négociateurs et adapter sa posture
- Préparer l'aspect technique et commercial de la négociation
- Préparer l'aspect humain de la négociation
- Acquérir les techniques de négociation concrètes
- Mener la négociation
- Conclure la négociation
- Élaborer un plan d'actions individualisé

Public cible

- Cette formation s'adresse principalement aux professionnels amenés à négocier avec des clients, prospects, fournisseurs ou partenaires dans le cadre de leur activité professionnelle.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme
- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants.

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
- Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)
- Distanciel : ordinateur, connexion internet, outil ou appli de visioconférence

Evaluations

Evaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

- **Découvrir les enjeux et les besoins de son interlocuteur**
  - Identifier les besoins, attentes et motivations et enjeux
  - Utiliser le questionnement et l'écoute active
- **Préparer sa négociation**
  - La Dimension Humaine
    - Identifier les différents interlocuteurs et leurs rôles.
    - Adapter sa posture et sa communication.
  - Les Dimensions Techniques et commerciales
    - Définir son objectif, son objectif idéal et son seuil de négociation.
    - Identifier les éléments négociables et marges de manœuvre.
    - Hiérarchiser les concessions possibles.
- **Techniques et astuces de négociation**
  - Savoir questionner, écouter et reformuler
  - Silence, DESC
- **Conclure la négociation**
  - Valider les points d'accord.
  - Définir les prochaines étapes.

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en Développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 30/09/2026