

# FORMATION NÉGOCIATION COMMERCIALE

Code : VB01

## VENTE & RELATION CLIENT



### ? Les enjeux pour votre organisation

Les commerciaux jouent un rôle clé dans la performance : ils transforment des échanges en accords signés, et protègent la valeur créée tout au long du cycle de vente.

Quand les fondamentaux manquent, la négociation se fait trop tard, trop vite, et trop au feeling : concessions inutiles, objections mal traitées, décisions qui s'éternisent, accords flous qui créent des tensions après signature.

À noter : 85% des négociateurs ne clarifient pas ce que l'autre partie veut en amont (Scotwork, 2024). Cette formation sécurise (préparation structurée, défense du cycle de vente, grille de négociation, gestion des pressions, closing, formalisation et suivi).

### ? Après cette formation ?

Les participants négocient avec plus de méthode et de **posture**, du cadrage à la conclusion. Ils sécurisent la **performance** commerciale en préparant mieux, en tenant le cap face aux pressions et en formalisant des accords clairs.

- Une préparation structurée des négociations avant chaque échange clé
- Des accords plus équilibrés, validés et formalisés sans zones grises
- Une gestion plus stable des objections, tensions et rapports de force
- Une relation client suivie, avec des points d'étape et renégociations anticipées



Programme en  
ligne





## Module 1

### Comprendre les enjeux et le cadre de la négociation BtoB

Jour 1



**Objectif : Analyser les enjeux et les composantes clés d'une négociation commerciale BtoB**

- Définition de la négociation commerciale en environnement BtoB
- Différences entre technique, stratégie et tactique de négociation
- Enjeux économiques, relationnels et décisionnels d'une négociation
- Identification des erreurs fréquentes et des leviers de réussite



**Activité pratique : Construction collective d'une représentation visuelle des éléments constitutifs d'une négociation BtoB**

## Module 2

### Structurer et défendre son cycle de vente

Jour 1



**Objectif : Structurer et défendre votre cycle de vente face aux exigences des acheteurs**

- Rôle du cycle de vente dans la réussite d'une négociation
- Différences entre cycle de vente et cycle d'achat
- Techniques pour affirmer et défendre son cycle face aux interlocuteurs
- Autoanalyse de sa posture et de ses pratiques commerciales



**Activité pratique : Autodiagnostic des pratiques actuelles et préparation des étapes clés du cycle de vente**

## Module 3

### Préparer sa négociation avec méthode et stratégie

Jour 1



**Objectif : Préparer une négociation en définissant objectifs, stratégie et arguments adaptés**

- Analyse du contexte et des interlocuteurs
- Identification des motivations et marges de manœuvre de l'autre partie
- Définition d'objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Construction d'une stratégie de négociation adaptée



**Activité pratique : Étude de cas : préparation complète d'une négociation à partir d'une situation réelle des participants**





## Module 4

### Construire une grille de négociation et préserver ses marges

Jour 2



**Objectif : Construire une grille de négociation intégrant concessions, contreparties et marges**

- Logique concession / contrepartie
- Définition de la cible de négociation
- Identification des objets de négociation hors prix
- Anticipation des refus et construction d'une MESORE



**Activité pratique : Rédaction et présentation de sa propre grille de négociation**

## Module 5

### Conduire la négociation et gérer les situations de tension

Jour 2



**Objectif : Conduire une négociation en gérant objections, tensions et situations de pression**

- Techniques fondamentales de conduite de négociation
- Gestion des objections et des blocages
- Techniques de déstabilisation utilisées par les acheteurs
- Maintien du leadership et stabilité émotionnelle



**Activité pratique : Jeux de rôle acheteur / vendeur avec débriefing collectif**

## Module 6

### Conclure, formaliser et pérenniser la relation

Jour 2



**Objectif : Conclure et formaliser un accord tout en consolidant la relation client dans la durée**

- Techniques de closing et d'enchaînement logique
- Reformulation des points d'accord et des zones sensibles
- Formalisation de l'accord
- Anticipation des renégociations et développement de la relation client



**Activité pratique : Mise en situation de conclusion de négociation suivie d'un atelier « et après l'accord ? »**





## Modalités

<b>PUBLIC</b>	Fonctions commerciales	<b>FORMAT</b>	Présentiel et distanciel
<b>PRÉREQUIS</b>	Aucun	<b>MODE</b>	Intra-entreprise
<b>TARIF</b>	Voir devis	<b>EFFECTIF</b>	de 2 à 12
<b>DURÉE</b>	2 jours	<b>HANDICAP</b>	Nous contacter



## Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



## Méthodes et outils pédagogiques



Mise  
en pratique



Interaction  
et intelligence  
collective



Pédagogie active  
et participative



Outils ludiques  
et collaboratifs



Supports  
pédagogiques  
interactifs



## Profil formateur



- Des intervenants issus de la négociation **BtoB**, habitués aux enjeux des commerciaux.
- Ils s'appuient sur des situations réelles et adaptent les entraînements au groupe.
- Ils font repartir les participants avec une méthode de closing et un plan d'action **terrain**.



## Financement

Possibilité de prise en charge par les **OPCO (intra)** via **agrément qualité**.  
Merci de nous consulter pour plus d'informations.

