

Formation : les clés de la négociation commerciale

Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 31/07/2025

[Présentation générale](#)

[Niveau requis](#)

[Contenu](#)

[Durée](#)

[Lieu d'accueil](#)

[Modalités et délais d'accès](#)

[Tarif](#)

[Moyens pédagogiques](#)

[Moyens techniques](#)

[Moyens d'encadrement](#)

[Modalités d'évaluation](#)

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

[Contact](#)

Présentation générale :

JOUR 1 - Présentiel (7h)

Session 1 - Gagner en efficacité dans le processus de vente

- Préparer efficacement ses rendez-vous (enjeux, objectifs, scénarios)
- Écoute active & questionnement : la méthode des 5 pourquoi, BANT
- Traiter les objections avec agilité : creuser, reformuler, valoriser
- Structurer sa prise de parole : Hook, storytelling, appel à l'action

Session 2 - Construire son leadership de négociateur

- Clarifier ses motivations : le "Golden Circle" de Simon Sinek
- Se connaître en tant que négociateur : méthode DISC, posture, biais
- Développer une posture assertive : langage verbal / non verbal
- Installer la confiance dans la relation : miroir, synchronisation, gestion des tensions

JOUR 2 - Distanciel (3h30) Le 19 mars 9H-12H30

Session 3 - Négocier des ventes complexes

- Adapter sa stratégie en fonction des parties prenantes : pouvoir, alliances, objectifs cachés
- Gérer le rapport de force : points d'ancrage, concessions, rupture
- Cas pratiques : renégociation d'un contrat face à une offre concurrente
- Débriefing structuré des jeux de rôle : verbal / non-verbal / plan d'action personnel

La demi-journée de formation en ligne, organisée quelques semaines après la première session en présentiel, offre un temps précieux de recul.

Ce format différé permet aux participants de tester les premiers acquis sur le terrain, de confronter leurs pratiques réelles aux apports de la formation, puis de revenir en groupe pour partager leurs retours d'expérience, ajuster leur posture et affûter leurs techniques de négociation.

Accompagnés à nouveau par les deux formatrices, ils approfondiront également les enjeux propres aux ventes complexes, dans une logique de progression et de consolidation.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situation et jeux de rôle issus de cas réels (avec rôles observateurs/verbal/non verbal)
- Feedbacks structurés (pair-à-pair + formateur)
- Activités d'ancrage (trame de préparation, plan d'action personnel)
- Alternance dynamique entre séquences collectives, binômes et temps individuels

Les + de la formation

- Mises en situation concrètes et personnalisées
- Feedbacks individuels & collectifs
- Outils directement transposables au quotidien

Public cible :

Responsables grands comptes, commerciaux BtoB, managers, fonctions transverses ou toute personne amenée à négocier dans un cadre professionnel.

Pré-requis :

>Être impliqué dans des processus de vente ou de négociation. >Disposer d'une expérience préalable dans la relation client ou dans un contexte de négociation.

Niveau requis :

debutant,intermediaire

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer efficacement leur préparation en amont d'un rendez-vous de vente ou de négociation.
- Adopter une posture assertive et construire une relation de confiance durable.
- Déployer une stratégie de négociation adaptée aux contextes complexes.
- Gagner en aisance dans la prise de parole, la gestion des objections et les jeux de pouvoir.
- Consolider leurs compétences sur le terrain grâce à un travail de débriefing et d'amélioration continue.

Contenu :

Dans un contexte de pression commerciale croissante, de cycles d'achat complexes et de parties prenantes multiples, la négociation s'impose comme un levier clé de performance. En une journée et demi de formation, accompagnés par deux formatrices aussi brillantes qu'engagées, venez développer votre impact commercial grâce à une approche structurée, incarnée et résolument pragmatique de la négociation - quel que soit votre secteur d'activité.

Durée :

10.50 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices , de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :
07 80 91 18 65
Formations@ebg.net