
Programme de Formation

Négociation commerciale avancée : perfectionner ses techniques de vente | niveau 2

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux expérimentés, business developers, responsables grands comptes ou managers souhaitant perfectionner leurs techniques de négociation, renforcer leur posture d'influence et améliorer leurs résultats commerciaux dans des contextes complexes.



Objectifs pédagogiques

- Approfondir les techniques de négociation et de persuasion avancées.
- Adapter sa stratégie et sa posture à différents profils d'acheteurs et de décideurs.
- Gérer les situations de tension, d'objection et de désaccord complexe.
- Développer une approche gagnant-gagnant et durable.
- Renforcer sa capacité à conclure efficacement tout en préservant la relation commerciale.



Description

Jour 1 | Stratégie, posture et leviers psychologiques

Matin : Décryptage des mécanismes avancés de la négociation

Les différentes stratégies de négociation (collaborative, compétitive, mixte).

Identifier les styles de négociateurs et adapter sa posture en conséquence.

Comprendre les leviers psychologiques et émotionnels d'influence.

Les biais cognitifs en négociation : comment les anticiper et les utiliser.

Atelier pratique : diagnostic de son style de négociateur à partir de mises en situation.

Après-midi : Préparation stratégique et ancrage de la relation

Définir ses marges de manœuvre et son objectif cible.

Construire une stratégie d'argumentation à forte valeur ajoutée.

Techniques d'écoute active et de reformulation stratégique.

Mise en confiance et création d'un climat propice à l'accord.

Atelier : préparation et simulation d'une négociation complexe (cas réel entreprise).

Jour 2 | Techniques de traitement des objections et stratégies de closing

Matin : Maîtriser les situations difficiles et les objections complexes

Identifier les objections cachées et les signaux faibles du refus.

Techniques pour transformer les résistances en leviers d'accord.

Communication non verbale et gestion des émotions en situation de tension.

Stratégies de recadrage et de désamorçage face à un client difficile.

Jeux de rôle filmés et débrief collectif : analyse comportementale et axes d'amélioration.

Après-midi : Closing, influence et consolidation de la relation

Les techniques de closing avancées : alternatives, silence, storytelling commercial.

Structurer une argumentation de valeur autour du ROI client.

Gérer les négociations multi-interlocuteurs et à distance (visioconférence, outils collaboratifs).

Fidéliser après la négociation : suivi, feedback et maintien de la relation.

Simulation finale : conduite d'une négociation complexe complète, débrief et plan d'action personnel.



Prérequis

Avoir suivi la formation « Négociation commerciale : les bases pour réussir vos premiers échanges | niveau 1 » ou posséder une expérience significative en vente et en relation client.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.