BANQUE - ASSURANCE

Chargés d'affaires professionnels : préparer, argumenter et conclure ses négociations

Le chargé d'affaires professionnels négocie rarement un seul point. Taux, commissions, garanties, flux confiés et durée d'engagement se discutent ensemble, face à des dirigeants bien informés qui mettent les établissements en concurrence. La tentation est forte de céder sur le prix pour préserver la relation, au détriment de la rentabilité du portefeuille. Deux heures pour structurer la préparation d'une négociation professionnelle : analyse de la relation, définition de ses marges de manœuvre, construction des contreparties et traitement des objections de prix. Le format court est centré sur l'entretien de négociation lui-même.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés d'affaires professionnels et entreprises ainsi que directeurs d'agence accompagnant leurs équipes commerciales.

PRÉREQUIS
Exercer une fonction commerciale auprès d'une clientèle professionnelle ou entreprise.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Préparer une négociation à partir de l'analyse de la relation globale
- Définir ses points de rupture et ses marges de manœuvre
- Construire une contrepartie pour chaque concession envisagée
- Traiter les objections portant sur le prix et sur la concurrence
- Conclure et formaliser l'accord obtenu

03 Programme détaillé

M1 Préparer la négociation

- Connaître son dossier avant le rendez-vous
- Analyse de la relation et de sa rentabilité globale
- Repérage des leviers négociables autres que le taux
- Définition des objectifs et des points de rupture
- Anticipation des arguments de la concurrence
- À retenir : Une concession non préparée devient presque toujours la référence de la négociation suivante.

M2 Conduire l'entretien

- Tenir la discussion sur la valeur
- Ouverture et cadrage de la discussion
- Questionnement sur les besoins réels du dirigeant
- Argumentation en valeur plutôt qu'en prix
- Échange de contreparties
- Mise en situation : Entretien de renégociation des conditions avec un dirigeant qui annonce une offre concurrente.

M3 Objections et conclusion

- Aller jusqu'à l'accord
- Traitement des objections de prix et de délai
- Gestion des demandes d'alignement
- Signaux d'accord et techniques de conclusion
- Formalisation et suivi des engagements
- Cas pratique : Traitement d'une série d'objections tarifaires puis rédaction de la synthèse d'accord.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr