COMMERCIAL - VENTES

# Négociation commerciale : préparer, argumenter et conclure étape par étape

Une négociation improvisée se termine presque toujours par une remise. Le commercial découvre la demande en séance cède un point pour avancer puis un autre pour conclure. Au moment de faire les comptes la marge de l'affaire a disparu. Ces 14 heures de formation installent une méthode de négociation en étapes successives. Les participants apprennent à préparer leurs objectifs et leurs limites à ouvrir la séance à échanger des contreparties et à conclure. Chaque étape fait l'objet d'un entraînement avant de passer à la suivante ce qui distingue ce premier niveau du travail sur les tactiques.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 650 € 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**
Commerciaux technico-commerciaux vendeurs sédentaires et toute personne amenée à négocier ses conditions de vente.

**PRÉREQUIS**
Aucun prérequis

**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 :

- Fixer un objectif de négociation assorti d'une limite basse
- Préparer ses concessions et les contreparties associées
- Ouvrir une négociation en cadrant les sujets à traiter
- Argumenter le prix en s'appuyant sur la valeur pour le client
- Échanger une concession contre une contrepartie explicite
- Conclure et formaliser l'accord obtenu

## 03 Programme détaillé

### M1 Préparation de la négociation

- Objectifs limites et contreparties
- Distinction entre la vente et la négociation
- Fixation de l'objectif et de la limite basse
- Inventaire des concessions possibles et de leur coût
- Contreparties à demander en échange
- Cas pratique : Chaque participant remplit la fiche de préparation d'une négociation qu'il doit mener prochainement.

### M2 Ouverture et cadrage

- Installer la séance avant de discuter le prix
- Règles de prise de contact et installation du climat
- Annonce des sujets à traiter et de leur ordre
- Questions de vérification des besoins et du budget
- Réaction face à une demande de remise immédiate
- Mise en situation : Un acheteur annonce dès l'ouverture qu'il attend une baisse et le participant recadre la séance.

### M3 Défense du prix et échange

- Argumenter puis échanger sans céder
- Argumentation du prix par la valeur apportée
- Réponses aux objections de prix les plus fréquentes
- Formulation d'une concession assortie d'une contrepartie
- Effet d'une remise sur la marge de l'affaire
- Atelier : Les participants chiffrent l'effet de remises successives puis reformulent leurs concessions.

### M4 Conclusion et formalisation

- Verrouiller ce qui a été obtenu
- Signaux indiquant que l'accord est atteignable
- Récapitulatif des points négociés
- Formalisation écrite de l'accord
- Analyse de la négociation menée et enseignements tirés
- À retenir : Une négociation se conclut sur un accord écrit et non sur un accord de principe.

## 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 1 650 € 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