NÉGOCIATION

Négociation commerciale : préparer, défendre son prix et conclure l'accord

Beaucoup de commerciaux mènent un bon entretien de vente puis perdent l'essentiel dans les dernières minutes. Faute de préparation chiffrée ils accordent une remise pour éviter un blocage, concèdent un délai de paiement sans contrepartie et signent une affaire dont la marge ne couvre plus le coût de la relation. Ces deux jours traitent la négociation côté vendeur. Le participant apprend à préparer ses marges de manœuvre avant l'entretien, à traiter les demandes de remise sans dévaloriser son offre, à obtenir une contrepartie pour chaque concession et à verrouiller l'accord. Les entraînements filmés portent sur ses affaires en cours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 528 € 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, chargés d'affaires, ingénieurs d'affaires et toute personne amenée à négocier ses conditions de vente avec un client.

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 :

- Préparer une négociation en chiffrant objectif plancher et marges de manœuvre
- Identifier les enjeux et les contraintes réelles de l'interlocuteur
- Défendre son prix en argumentant la valeur plutôt qu'en justifiant le tarif
- Échanger toute concession contre une contrepartie de valeur équivalente
- Conclure et formaliser l'accord pour éviter les renégociations ultérieures

03 Programme détaillé

M1 Préparer avant d'entrer

- La négociation se gagne avant le rendez-vous
- Distinction entre entretien de vente et phase de négociation
- Objectif visé point de rupture et solution de repli
- Cartographie des décideurs et des circuits de validation
- Anticipation des demandes prévisibles du client
- Atelier : Chaque participant remplit sa fiche de préparation chiffrée sur une affaire réelle et la confronte à un binôme.

M2 Argumenter et défendre son prix

- Répondre à la pression sans se dévaloriser
- Annonce du prix et gestion du premier silence
- Traitement des demandes de remise et des comparaisons avec la concurrence
- Argumentation par la valeur d'usage et le coût complet
- Réponse aux objections de budget et de délai
- Attitude face aux tactiques de pression
- Mise en situation : Un client annonce une offre concurrente moins chère et le participant doit tenir son prix sans rompre la relation.

M3 Concessions et contreparties

- Ne jamais donner sans recevoir
- Construction d'une liste de concessions possibles et de leur coût réel
- Identification des contreparties utiles à son entreprise
- Rythme des concessions et effet des paliers successifs
- Traitement des demandes de dernière minute
- Cas pratique : Le groupe chiffre le coût réel de six concessions courantes et leur associe une contrepartie acceptable pour le client.

M4 Conclure et sécuriser

- Transformer l'accord verbal en engagement tenu
- Repérage des signaux d'accord et choix du moment de conclusion
- Techniques de conclusion et gestion de l'hésitation finale
- Formalisation écrite des points négociés
- Prévention de la renégociation après signature
- Bilan de la négociation et enseignements pour la suivante
- Mise en situation : Une négociation complète est menée du premier prix annoncé jusqu'à la formalisation écrite de l'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 1 528 € 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