COMMERCIAL - VENTES

Négociations complexes : cadrer les enjeux multiples, aligner l'interne et conclure

Certaines négociations ne se jouent ni en une séance ni avec un seul interlocuteur. Plusieurs fonctions du client interviennent à des moments différents avec des critères qui se contredisent. Côté vendeur la production le juridique et la direction doivent valider des concessions décidées en séance. Ces 14 heures de formation traitent des négociations à enjeux multiples et à tours successifs. Elles se distinguent d'une négociation classique par le travail sur la coordination interne et sur la durée du processus. Les participants construisent une matrice d'enjeux préparent leurs contreparties par interlocuteur et organisent la validation interne des concessions.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € 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
Ingénieurs d'affaires responsables grands comptes chefs de projet commerciaux et dirigeants engagés dans des négociations à plusieurs parties.

PRÉREQUIS
Avoir déjà conduit des négociations commerciales.

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 :

- Cartographier les parties prenantes et leurs critères de décision respectifs
- Construire une matrice des enjeux et des marges de manœuvre par sujet
- Préparer des contreparties négociables adaptées à chaque interlocuteur
- Organiser la validation interne des concessions envisagées
- Conduire une négociation qui se déroule sur plusieurs séances
- Verrouiller un accord dont les termes engagent plusieurs services

03 Programme détaillé

M1 Cartographie de la négociation

- Qui négocie quoi et avec quels critères
- Repérage des parties prenantes et de leur poids réel
- Critères de décision propres à chaque fonction
- Calendrier du processus et points de passage obligés
- Solutions de repli dont dispose chaque partie
- Atelier : Les participants cartographient une négociation en cours et identifient l'interlocuteur décisif.

M2 Enjeux et contreparties

- Savoir ce que l'on peut échanger
- Hiérarchisation des sujets à négocier
- Définition des limites basses et des points de rupture
- Construction des contreparties sujet par sujet
- Mandat interne et niveau de délégation accordé
- Cas pratique : Chaque participant construit la matrice d'enjeux et de contreparties d'une affaire réelle.

M3 Conduite sur plusieurs tours

- Tenir la durée sans céder par lassitude
- Ouverture et cadrage de chaque séance
- Traitement des demandes formulées hors séance
- Gestion des concessions accumulées d'un tour à l'autre
- Relance après une interruption du processus
- Mise en situation : Une négociation en trois tours oppose deux équipes disposant de mandats internes différents.

M4 Coordination interne et verrouillage

- Faire tenir l'accord après la signature
- Information et arbitrage avec les fonctions internes concernées
- Rédaction des points d'accord au fil des séances
- Vérification de la faisabilité avant tout engagement
- Transmission de l'accord aux équipes d'exécution
- À retenir : Un accord qui n'a pas été validé en interne se paie au moment de la livraison.

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 1 550 € 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