COMMERCIAL - VENTES

Règles clés de la négociation : préparer, défendre son prix et conclure

La négociation démarre souvent trop tard et sur le seul terrain du prix. Faute de préparation, la concession part par réflexe, la remise est accordée sans contrepartie et la marge fond au fil de l'échange. La pression sur les délais et les conditions de paiement fait le reste. Trois heures à distance pour installer trois règles tenables au quotidien : préparer ses limites avant l'entretien, n'accorder aucune concession sans contrepartie et verrouiller l'accord au moment de conclure. Les participants s'entraînent sur des négociations issues de leur propre activité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 450 € 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, chargés d'affaires et techniciens amenés à négocier des conditions tarifaires ou contractuelles avec leurs clients.

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 fixant son objectif son seuil et sa solution de repli
- Appliquer la règle de la contrepartie à chaque concession demandée
- Défendre un prix en argumentant sur la valeur apportée plutôt que sur le coût
- Repérer les tactiques de pression les plus courantes et y répondre sans rompre
- Conclure en récapitulant et en verrouillant les points négociés

03 Programme détaillé

M1 Préparer avant d'entrer en négociation

- Connaître ses limites avant de connaître celles du client
- Distinguer l'objectif visé du seuil à ne pas franchir
- Lister ses variables d'échange autres que le prix
- Évaluer le rapport de force et les options de chacun
- Anticiper les demandes probables de l'acheteur
- Atelier : Chaque participant construit la fiche de préparation d'une négociation en cours.

M2 Échanger sans céder

- Aucune concession sans contrepartie
- Répondre à une demande de remise par une question
- Associer systématiquement concession et contrepartie
- Argumenter le prix par la valeur et le coût évité
- Tenir sa position face à l'urgence et au silence
- Mise en situation : Jeu de rôle face à un acheteur qui exige une remise immédiate pour signer.

M3 Conclure et sécuriser l'accord

- Fermer avant que la négociation ne reparte
- Repérer les signaux d'accord
- Récapituler les points négociés point par point
- Formaliser l'accord et ses conditions
- Préparer la suite de la relation après la signature
- À retenir : Un accord non récapitulé par écrit se renégocie à la première difficulté d'exécution.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 450 € 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