COMMERCIAL - VENTES

Tactiques de négociation : décoder les manœuvres, résister à la pression et répliquer

Un négociateur aguerri connaît la méthode mais se fait déborder par le comportement de son interlocuteur. Silence prolongé menace de consultation urgence fabriquée ou remise en cause d'un point déjà acquis. La pression fait céder sur des positions que la préparation avait pourtant verrouillées. Ces 14 heures de formation prolongent la maîtrise du processus par le travail sur les tactiques et les comportements. Les participants apprennent à nommer une manœuvre pour la désamorcer à gérer leurs réactions sous pression et à ajuster leur style selon l'interlocuteur. L'entraînement occupe la plus grande partie du temps.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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 confirmés ingénieurs d'affaires responsables de comptes et managers commerciaux pratiquant déjà la négociation.

PRÉREQUIS
Maîtriser les étapes d'une négociation commerciale et les pratiquer régulièrement.

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 :

- Identifier les tactiques employées par un acheteur au cours d'une séance
- Désamorcer une manœuvre en la nommant sans agresser l'interlocuteur
- Maintenir sa position sous pression de temps ou de concurrence
- Adapter son style de négociation au comportement de son interlocuteur
- Rétablir un climat de travail après un épisode conflictuel

03 Programme détaillé

M1 Rapport de force et positions

- Évaluer avant d'affronter
- Éléments qui construisent le rapport de force réel
- Évaluation des solutions de repli de chaque partie
- Repérage de la marge de manœuvre de l'acheteur
- Choix entre fermeté et recherche rapide d'un accord
- Atelier : Les participants évaluent le rapport de force d'une affaire et révisent leur stratégie en conséquence.

M2 Tactiques d'achat et parades

- Nommer la manœuvre pour la neutraliser
- Pression du temps et urgence fabriquée
- Mise en concurrence annoncée et offres invérifiables
- Retour sur un point déjà acquis
- Escalade d'autorité et interlocuteur absent
- Mise en situation : Chaque participant affronte un acheteur qui emploie successivement trois tactiques de pression.

M3 Comportements sous pression

- Tenir sans se durcir
- Réactions personnelles face à l'agressivité
- Gestion du silence et des interruptions
- Usage de la pause et de la suspension de séance
- Formulations qui maintiennent la position sans provoquer
- Cas pratique : Une séquence tendue est rejouée après analyse des réactions observées la première fois.

M4 Styles et sortie de conflit

- Ajuster sa conduite et refermer la relation
- Repérage du style de l'interlocuteur
- Ajustement du rythme et du niveau de formalisme
- Sortie d'une situation bloquée
- Reprise de la relation après une négociation dure
- À retenir : Une position tenue fermement n'interdit pas de préserver la relation pour la suite.

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 1 690 € 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