

« RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS »

Maitriser les techniques de négociation et d'influence

V1.4 du 01/12/2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est double :

- Conduire ses négociations et garder la maîtrise relationnelle des étapes ;
- Convaincre son interlocuteur et le conduire à la décision.

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne ayant à réaliser et conduire des négociations commerciales.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PROFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.

Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

Intra-entreprise et présentiel, dans les locaux de l'entreprise, ou en hôtel (à définir ensemble).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par l'entreprise, après sélection et validation des publics concernés.

Démarrage possible au minimum une semaine après la réception de la demande de formation, pour permettre la mise en place de nos processus, en conformité avec notre démarche qualité :

- **Pédagogique** : analyse de besoins des participants, définition des objectifs et de leur positionnement, élaboration du programme, et préparation des supports et dossiers pédagogiques avant formation ;
- **Administratif** : élaboration du devis, convention, prise en charge éventuelle du financement de la formation par votre OPCO (si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session).

CONTACTS

- Téléphone : 06 72 83 94 51
- Mail : contact@pro-forma.biz

ACCESSIBILITÉ



Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction

- Présentation des modalités de la formation et tour de table des attentes des stagiaires ;
- Les principes actifs de la communication et de la PNL, adaptés à la négociation ;
- Savoir utiliser les processus d'influence.

1. Concevoir : Se préparer sur les plans matériel, organisationnel et mental

- Recueillir les informations, en amont : connaître le profil de ses interlocuteurs,
- Identifier les enjeux : la grille "SWOT",
- Structurer et prévoir les étapes,
- Se préparer mentalement : les aspects psychologiques.

2. Contacter : Réussir le premier contact

- Réussir la mise en jeu : bien cadrer sa négociation, règles et principes,
- Se présenter pour créer un climat de confiance : la communication non verbale et la synchronisation,
- Utiliser les principes d'influence et d'engagement.

3. Comprendre : Découvrir les attentes et les besoins de son client

- Gérer l'échange : les principes d'écoute active et de reformulation,
- Compléter le profil de ses interlocuteurs : les profils des "4 Atouts",
- Identifier les critères de négociation.

4. Convaincre : Argumenter et faire grandir l'intérêt de son client

- Créer un argumentaire impactant selon le profil de son client : vendre la Valeur Ajoutée selon les "4 atouts",
- Traiter et recadrer positivement les objections de prix : le principe de "la balance de Roberval",
- Savoir dire "Non" et traiter les objections,
- Amener son client à faire des efforts et résister à la pression,
- Garder la maîtrise de ses émotions : la "poker face".

5. Conclure : Conduire à la conclusion

- Réaliser le "closing" : la conclusion de la vente avec les 'techniques de projection',
- Réussir la prise de congé : laisser une dernière bonne impression,
- Analyser son entretien de vente.

Synthèse et conclusion de la formation :

- Synthèse individuelle et formalisation d'un plan d'action ;
- Évaluation à chaud de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, évaluation des acquis en situation, attestation de présence, certificat de formation individuel.

DATES : Dates sur demande.

DURÉE : 2 à 4 journées de 7 heures (après analyse de besoins)

TARIFS : 1850 € H.T./ journée (7 heures)

(Hors frais de déplacement et d'hébergement du formateur, facturés en sus – frais réels)

DISPOSITIONS PRATIQUES : Effectif maximum de 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : « Vendre la Valeur Ajoutée »

PROFORMA

140, avenue Jean et Marcel Fontenaille 13100 Aix en Provence – Tél. : 06 72 83 94 51 – Mail : contact@pro-forma.biz

Organisme de formation enregistré sous le N° 93131538613 auprès du préfet de la région P.A.C.A.

SIREN : 392825717 – APE : 8559B

TABLEAUX RÉCAPITULATIFS

1. TAUX DE SATISFACTION			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	SATISFACTION (Moyenne globale)
• 2020	1 groupe	8 stagiaires	9,9 /10
• 2021	2 groupes	17 stagiaires	9,8 /10
• 2022	1 groupe	7 stagiaires	9.9 /10
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		

2. TAUX D'ASSIDUITÉ			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	ASSIDUITÉ (Moyenne globale)
• 2020	1 groupe	8 stagiaires	100 %
• 2021	2 groupes	17 stagiaires	100 %
• 2022	1 groupe	7 stagiaires	100 %
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		

3. TAUX DE RÉUSSITE			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	RÉUSSITE (Moyenne globale)
• 2020	1 groupe	8 stagiaires	100 %
• 2021	2 groupes	17 stagiaires	100 %
• 2022	1 groupe	7 stagiaires	100 %
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		