Fiche action de formation Qualiopi

Intitulé de l'action :

Négocier avec impact : maîtriser les 70% invisibles, réussir les 30% décisifs

Objectifs pédagogiques :

- Préparer une négociation en structurant les 5 piliers clés (proposition, forces, variables, etc.)
- Élaborer une offre commerciale argumentée et ajustable
- Identifier les leviers de pouvoir et les marges de manœuvre
- Conduire la phase d'échange avec assertivité et flexibilité
- Développer les attitudes propices à une négociation réussie

Public visé :

Commerciaux expérimentés, responsables comptes clés, responsables grands comptes.

Prérequis :

Avoir déjà une expérience terrain significative en vente ou en négociation commerciale.

Durée :

1 journée (7 heures)

Modalités pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- Mises en situation et jeux de rôle issus de cas réels
- Outils de préparation opérationnels fournis
- Débriefing collectif et individuel

Contenu de la formation :

1. Introduction : changer de regard sur la négociation (30 min)

- Identifier les croyances limitantes
- Réaliser un autodiagnostic de son profil de négociateur

2. Préparer les 70% clés de la négociation (3h30)

- Élaborer une proposition commerciale ajustable
- Cartographier les forces en présence
- Clarifier sa liste d'achats et ses enjeux réels
- Identifier les variables de négociation prioritaires
- Analyser coûts, avantages et concessions possibles

3. Mener les 30% restants : la négociation active (2h)

- Lancer et cadrer l'échange avec impact
- Réagir avec assertivité face aux objections et silences
- Utiliser l'écoute active et la reformulation
- Conclure ou relancer de manière professionnelle

4. Développer les aptitudes et attitudes gagnantes (1h)

- Travailler sa posture, son calme, sa flexibilité
- Bâtir une routine de progression personnelle

Modalités d'évaluation :

- Auto-positionnement en début et fin de formation
- Évaluation continue par le formateur lors des mises en situation
- Grille d'analyse de négociation complétée en séance

Modalités de sanction :

Attestation de fin de formation

Méthodes mobilisées :

- Formation en présentiel (ou distanciel selon demande)
- Supports pédagogiques numériques ou papier
- Fiches outils (grille de préparation, check-list de variables, etc.)

Accessibilité handicap :

Merci de nous signaler toute situation particulière afin d'adapter l'accueil et le déroulé de la formation.