FORMATION

FORMATION – MAÎTRISER LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Théâtre à la Carte Digital Generation

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les principales techniques de négociation
- Travailler son style, sa tactique et sa communication
- Négocier le meilleur compromis et arriver à un accord final gagnant

ÉQUIPES COMMERCIALES (5 À 10 PARTICIPANTS)

PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE
12 STAGIAIRES MAXIMUM

CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLÉCTIONNER DES DATES DE FORMATION

FORMAT CLASSIQUE :
1 COMÉDIEN FORMATEUR, SAYNÈTES EN VIDÉO, JUSQU'À 3 MISES EN SITUATION.

1600 EUROS

FORMAT PREMIUM :
2 COMÉDIENS FORMATEURS, SAYNÈTES JOUÉES EN LIVE, JUSQU'À 5 MISES EN SITUATION.

2200 EUROS

AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés lors du questionnaire de positionnement.

Nos formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Le profil d'un « bon » commercial

- Préambule : Qu'est-ce qu'être « un bon commercial » ?
- Mise en commun du préambule
- Apport pédagogique n°1 : l'écoute active
- Mise en situation n°1 : Déceler le non-dit
- Debrief de la mise en situation

AXE 2

Décrypter son interlocuteur

- Apport pédagogique n°2 : les profils d'interlocuteurs en couleurs
- Mise en situation n°2 et n°3
- Debrief des mises en situation
- Préparer un rendez-vous commercial et établir un process commun

AXE 3

Appréhender les outils de la négociation commerciale

- La méthode QQOQCP
- Mise en commun d'une situation
- La méthode S.O.N.C.A.S.(E)
- Jeux de rôles relatifs à la négociation
- Debrief des exercices
- Apport pédagogique n°3 : présentation des principes de Mesore et BATNA

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION