

# DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

## STRATÉGIE, POSTURE ET BONNES PRATIQUES POUR RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### OPTIMISER VOTRE POSTURE EN NÉGOCIATION

- › Identifier le principe des préférences comportementales
  - les quatre principales préférences comportementales
  - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales

Test : identifier votre préférence comportementale

Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales

- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations

Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients

- › Adopter une posture assertive

Test : êtes-vous assertifs ?

- les trois postures relationnelles à limiter
- définir la posture assertive et les comportements associés
- distinguer les positions de vie

- › Réussir sa posture émotionnelle

- les techniques qui permettent de gérer ses réactions face aux divergences en négociation

Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles face aux divergences

- les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation

Jeu : le syndrome de Cannes (Éléments de distanciation émotionnelle)

Jeu : la queue de poisson (Actor's studio de distanciation émotionnelle)

#### METTRE EN PRATIQUE LES TECHNIQUES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

- › Négociation versus marchandage
- › Les postures et super-pouvoirs des négociateurs
  - gérer la posture du négociateur adverse

Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur

- les six super-pouvoirs des négociateurs

Cas pratique : rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

- › Intégrer et utiliser les stratégies de négociation
  - laissez-vous une marge de manœuvre
  - argumentez avant de rentrer en négociation
  - négociez des engagements à chaque demande de concession
  - réduisez progressivement vos engagements

Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

#### APPLIQUER LA POSTURE ET LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE VENTE

- › Préparer votre négociation en lien avec les stratégies

Cas pratique : préparer votre négociation

Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier

- › Que faire en cas de blocage ?
  - relancer la négociation en cas de blocage
  - dire non tout en continuant à négocier

Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages

Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

#### OBJECTIFS

Adopter les postures d'une négociation réussie.  
 Déjouer les super-pouvoirs des négociateurs.  
 Mettre en œuvre les stratégies de négociation.  
 Mettre en application les techniques d'une négociation réussie.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et permettre aux participants de repartir avec des techniques clé-en-main, prêtes à être utilisées sur le terrain

La possibilité de travailler directement sur des cas clients réels apportés par les participants

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux BtoB ayant déjà une expérience de vente

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

#### TARIFS

1 610 € HT - Réf : MPC-NEVE

Validité : 30 juin 2026

#### PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :  
 les 28 et 29 mai 2026

Formation à distance :  
 les 5 et 6 mars 2026  
 les 24 et 25 septembre 2026

