



ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

PROGRAMME DE FORMATION

“Maîtriser la négociation commerciale pour convaincre et conclure des ventes”

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 18 place des Nymphéas, 93420 Villepinte, sous la supervision du formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : contact@eragroupe.com

Téléphone : +33 7 44 09 27 56

Durée

La formation dure 21 heures

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

Public concerné

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables de clientèle, chargés d'affaires, responsables commerciaux ou toute personne amenée à négocier et conclure des ventes.



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56



ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Prérequis d'accès à la formation

Aucun pré-requis

Tarif

1 400 € TTC

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les différentes phases d'une négociation commerciale structurée
- Formuler une stratégie de négociation adaptée à son interlocuteur
- Appliquer les techniques de persuasion et d'influence pour convaincre
- Traiter les objections avec assertivité et conclure efficacement
- Mettre en œuvre une posture professionnelle valorisante et orientée client

Méthodes pédagogiques mobilisées

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- Présentiel interactif : Alternance d'apports méthodologiques, d'ateliers et d'études de cas
- Jeux de rôle : Simulations de négociation filmées avec débriefing collectif
- Supports multimédia : Vidéos de situations réelles et grilles d'analyse
- Coaching individualisé : Conseils personnalisés pendant les mises en pratique
- Livret pédagogique : Remis à chaque participant avec outils, trames et checklists
- Évaluations formatives : Auto-positionnements, quizz, feedbacks entre pairs



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56

Programme détaillé

Jour 1 : Comprendre les fondamentaux de la négociation commerciale

08h00 – 08h30 : Accueil des participants & objectifs de la formation

- Présentation des objectifs pédagogiques
- Identification des attentes individuelles
- Constitution d'un cadre de travail bienveillant

08h30 – 10h00 : Les fondements de la négociation commerciale

- Définir ce qu'est une négociation efficace
- Distinguer vente, argumentation et négociation
- Identifier les conditions d'une négociation réussie

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Préparer efficacement sa négociation

- Analyser les besoins et objectifs de la partie adverse
- Cartographier les enjeux, pouvoirs et marges de manœuvre
- Élaborer sa stratégie et sa grille de négociation

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Développer une posture professionnelle de négociateur

- Adopter une communication assertive
- Gérer son stress et garder le cap dans la relation
- Créer une relation de confiance durable

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Atelier pratique – Préparer et simuler une première négociation

- Construire sa trame de négociation
- Répartir les rôles et simuler un entretien
- Analyse collective et retour d'expérience



Jour 2 : Convaincre avec des techniques de négociation avancées

08h00 – 08h30 : Icebreaker – Rappel des acquis de la veille

- Quiz interactif
- Réflexion en binômes sur les pratiques déjà mises en œuvre

08h30 – 10h00 : Identifier les styles et profils de négociateurs

- Décoder les comportements types (directif, coopératif, etc.)
- Adapter sa stratégie à son interlocuteur
- Déjouer les tactiques déstabilisantes

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Argumenter et influencer efficacement

- Utiliser les leviers de persuasion (Cialdini, SPIN Selling)
- Structurer un argumentaire d'impact
- Renforcer la crédibilité de son offre

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Gérer les objections et désamorcer les blocages

- Identifier les objections réelles et prétextes
- Utiliser les techniques de reformulation et d'alignement
- Transformer les objections en opportunités

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Atelier de simulation – Négociation en duo

- Mise en situation complexe
- Analyse des comportements et axes de progrès
- Débriefing collectif



Jour 3 : Conclure avec impact et professionnaliser sa démarche

08h00 – 08h30 : Échanges sur les pratiques terrain

- Partage d'expériences entre participants
- Retour sur les difficultés rencontrées

08h30 – 10h00 : Conclure efficacement une négociation

- Détecter les signaux d'achat
- Finaliser l'accord avec assurance
- Sceller l'engagement mutuel

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Anticiper et réussir les négociations complexes

- Négociation en environnement incertain ou tendu
- Techniques de négociation en cycle long ou multipartenaires
- Préparer les plans B et gérer les échecs

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Atelier de mise en situation finale

- Négociation complète en conditions réelles
- Jeu de rôle filmé et évalué
- Auto-évaluation guidée

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Débriefing personnalisé et plan d'action individuel

- Retours du formateur sur les compétences observées
- Définir ses axes de progrès et pistes d'entraînement
- Élaboration d'un plan d'actions post-formation





ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe (jeu de rôle filmé), suivie d'un débriefing individualisé. Un plan d'action personnel est co-construit avec chaque participant pour assurer l'ancrage des acquis.



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56