



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

NÉGOCIER ET MANAGER UN ACCORD COMMERCIAL

La formation mène à la certification RS6967, enregistrée au Répertoire
Spécifique de France compétences le 18-12-2024 et valable jusqu'au 18-12-2026.
Cette certification est détenue par CIRCULAR CONSULTING FRANCE

Lien vers la fiche de compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6967/>



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

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. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni à supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

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

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 15 à 20 jours.

Public cible :

La certification s'adresse aux professionnels exerçant une fonction commerciale dans le secteur de la distribution et du service, notamment les :

- Nouveaux managers et commerciaux souhaitant évoluer vers une fonction comportant une dimension négociation ou renégociation d'accords commerciaux.



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 :

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans le domaine de la vente, dans le secteur de la distribution et/ou du service.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la négociation d'un accord dans le secteur de la distribution ou du service.

Compétences visées :

- Préparer la négociation ou renégociation d'un accord commercial dans le secteur de la distribution et du service, en identifiant toutes les variables sur lesquelles jouer et la marge de manœuvre au regard du contexte et des enjeux de la situation de la relation commerciale pour anticiper les différents scénarios et prévoir les options à envisager.
- Construire la stratégie relationnelle de la négociation d'un accord commercial, en identifiant le rôle, les besoins spécifiques et le degré de décision des différents interlocuteurs afin d'ajuster le curseur de pouvoir de la négociation et choisir une tactique adaptée.
- Élaborer un argumentaire sur une exigence initiale élevée d'un accord commercial en incluant les modalités de celui-ci (ressources à disposition, marge attendue, prix) en préparant une stratégie de concession-contrepartie intégrant la durée et la valeur des concessions pour préparer des solutions alternatives favorisant l'acceptation de la proposition.
- Conduire un entretien de négociation, dans le secteur de la distribution et du service, en équilibrant le rapport de force avec l'interlocuteur, en valorisant sa proposition initiale et en identifiant le point de rupture du client pour ajuster les variables de l'accord commercial, accorder des concessions tangibles et trouver une zone d'accord possible pour l'ensemble des parties.
- Conclure un accord commercial en définissant les termes et conditions finales de celui-ci sur le principe « gagnant – gagnant » et en le formalisant pour verrouiller la négociation et engager l'autre partie vers la finalisation du processus.
- Accompagner la force de vente directe et indirecte pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord commercial et garantir son déploiement dans les conditions prévues par la mise en place d'un plan d'action et en anticipant les éventuelles difficultés.
- Animer une réunion commerciale synthétisant le bilan d'affaires d'un accord commercial pour engager et mobiliser l'équipe de vente, directe ou indirecte, sur la mise en œuvre de l'accord, sur la fixation des nouveaux objectifs dépassant l'accord initial et pérennisant sur le long terme la relation avec le client.



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56



Objectifs pédagogiques :

- Développer des techniques de communication et de persuasion efficaces
- Savoir gérer les situations difficiles et les objections clients
- Formaliser des accords commerciaux conformes aux obligations juridiques
- Assurer le suivi et le pilotage des accords conclus
- Évaluer la performance commerciale et mettre en place des actions correctives

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs : Présentations où le formateur engage régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats
- Études de cas : Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques
- Mises en situation professionnelle : Simulations de négociations commerciales réalistes
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques
- Ateliers pratiques : Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées
- Jeux de rôle : Exercices d'animation de réunions commerciales et de coaching d'équipe
- Accompagnement individualisé : Suivi personnalisé de chaque participant dans la réalisation de son projet professionnel

Les résultats attendus :

Cette formation vous prépare à la certification « Négociier et manager un accord commercial » (RS6967), attestant des compétences nécessaires pour conduire des négociations commerciales complexes et manager efficacement les accords conclus.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 à 20 jours calendaires suivant la fin de la formation.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation professionnelle
- Cas pratique

Durée :

La formation dure 35 heures

Tarif :

1 500 € TTC



Planning de formation

JOUR 1 : PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION D'UN ACCORD COMMERCIAL

C1. Préparer la négociation ou renégociation d'un accord commercial dans le secteur de la distribution et du service, en identifiant toutes les variables sur lesquelles jouer et la marge de manœuvre au regard du contexte et des enjeux de la situation de la relation commerciale pour anticiper les différents scénarios et prévoir les options à envisager.

08h30 – 10h00 : Identifier le contexte et les acteurs de la négociation

- Analyse du contexte de négociation commerciale.
- Identification des acteurs et de leur rôle.
- Cartographie des acteurs selon leurs apports

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Analyser les forces et faiblesses de la situation de négociation

- Analyse SWOT/SOAR des forces, faiblesses et opportunités du marché
- Identification de ses propres atouts et faiblesses dans la négociation
- Définition des variables clés de la négociation

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Définir les enjeux et objectifs de la négociation

- Identification et priorisation des enjeux clés
- Liste des objectifs commerciaux à atteindre
- Définition de la « meilleure solution de rechange/repli » (MESORE)

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Préparer les concessions, contreparties et scénarios

- Définition de son objectif commercial idéal et estimation de celui de l'acheteur
- Identification des points difficiles ou non négociables
- Élaboration d'options de réponses reliées à des scénarios alternatifs

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C1

- Fiche de préparation de la négociation intégrant cartographie des acteurs, SWOT/SOAR, variables, enjeux, objectifs, MESORE, zones d'accord, concessions et scénarios



JOUR 2 : CONSTRUCTION DE LA STRATÉGIE RELATIONNELLE

C2. Construire la stratégie relationnelle de la négociation d'un accord commercial, en identifiant le rôle, les besoins spécifiques et le degré de décision des différents interlocuteurs afin d'ajuster le curseur de pouvoir de la négociation et choisir une tactique adaptée.

08h30 – 10h00 : Comprendre les stratégies relationnelles de négociation

- Présentation des différentes stratégies de négociation
- Analyse du niveau de pouvoir et du niveau de confiance entre les acteurs
- Identification des personnalités et des styles de communication des interlocuteurs

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Adapter sa stratégie au contexte relationnel

- Choix de la stratégie relationnelle selon le niveau de confiance
- Ajustement du rapport de force et recherche de compromis
- Techniques d'équilibrage du pouvoir et de création d'un climat favorable

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Déterminer le niveau de pouvoir des acteurs

- Évaluation du niveau de pouvoir de chaque acteur dans la négociation
- Analyse du niveau de confiance mutuelle entre les parties prenantes
- Identification des leviers d'influence et des zones de vulnérabilité

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Élaborer la tactique de négociation adaptée

- Construction d'une approche adaptée aux interlocuteurs
- Préparation des arguments relationnels pour instaurer ou gérer la confiance
- Définition des comportements à adopter et des pièges à éviter

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C2

- Stratégie relationnelle complète fondée sur l'analyse des acteurs





JOUR 3 : ÉLABORATION DE L'ARGUMENTAIRE DE NÉGOCIATION

C3. Élaborer un argumentaire sur une exigence initiale élevée d'un accord commercial en incluant les modalités de celui-ci (ressources à disposition, marge attendue, prix) en préparant une stratégie de concession-contrepartie intégrant la durée et la valeur des concessions pour préparer des solutions alternatives favorisant l'acceptation de la proposition.

- 08h30 – 10h00 : Définir les positions de négociation
- Délimitation du champ de la négociation et des éléments négociables
 - Définition de la position de départ
 - Identification du point de rupture et de la zone d'accord
- 10h00 – 10h15 : Pause
- 10h15 – 12h00 : Structurer la stratégie de concessions
- Élaboration des contreparties associées aux concessions
 - Évaluation du coût et de la valeur de chaque concession
 - Identification d'une concession non négociable sur un point mineur
- 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner
- 13h00 – 14h30 : Élaborer la stratégie de questionnement
- Stratégie de questionnement progressif (méthode de l'entonnoir)
 - Préparation des questions de bilan orientées pour valider les besoins
 - Élaboration de questions de remise en cause avec la méthode PSAI (Problème, Solution, Avantage, Impact)
- 14h30 – 14h45 : Pause
- 14h45 – 16h30 : Préparer les solutions alternatives
- Identification de solutions de secours apportant de la valeur sans sacrifice financier
 - Élaboration de scénarios d'exigences accordables (délai de livraison, garantie, facilité de paiement, options)
 - Identification des points bloquants potentiels et leur qualification (majeurs ou mineurs)
- 16h30 – 17h00 : Évaluation formative C3
- Argumentaire de négociation structuré et complet





JOUR 4 : CONDUITE ET CONCLUSION DE LA NÉGOCIATION

C4. Conduire un entretien de négociation, dans le secteur de la distribution et du service, en équilibrant le rapport de force avec l'interlocuteur, en valorisant sa proposition initiale et en identifiant le point de rupture du client pour ajuster les variables de l'accord commercial, accorder des concessions tangibles et trouver une zone d'accord possible pour l'ensemble des parties.

MATIN - C4 : Conduire un entretien de négociation dans le secteur de la distribution et du service

08h30 - 10h00 : Démarrer et valoriser sa proposition

- Techniques pour démarrer la négociation avec une offre élevée
- Argumentation avec la méthode SIMAC (Situation, Idée, Mécanisme, Avantage, Conclusion) pour défendre les caractéristiques
- Mise en relief des bénéfices de l'offre face aux besoins identifiés de l'acheteur

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 11h30 : Tenir sa position et gérer les concessions

- Application de la technique AICVR (Accepter, Isoler, Creuser, Valoriser, Répondre) pour tenir sa position avec assertivité
- Techniques pour céder progressivement jusqu'au point de rupture en obtenant systématiquement une contrepartie
- Méthode pour exposer l'effort réalisé lors des concessions et créer un sentiment de redevabilité

11h30 - 12h00 : Évaluation formative C4

- Mise en situation de négociation partielle évaluant la capacité à conduire l'entretien

12h00 - 13h00 : Pause déjeuner



JOUR 4 : CONDUITE ET CONCLUSION DE LA NÉGOCIATION

C5. Conclure un accord commercial en définissant les termes et conditions finales de celui-ci sur le principe « gagnant – gagnant » et en le formalisant pour verrouiller la négociation et engager l'autre partie vers la finalisation du processus.

APRÈS-MIDI – C5 : Conclure un accord commercial sur le principe « gagnant-gagnant »

13h00 – 14h30 : Techniques de conclusion de la négociation

- Réalisation d'accords intermédiaires (délai, financement, livraison) pour progresser vers l'accord global
- Synthèse du bilan de l'entretien avec les arguments clés et bénéfices pour l'acheteur
- Techniques de projection pour permettre à l'acheteur de visualiser les bénéfices

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Verrouiller et formaliser l'accord

- Reformulation des termes et conditions finales de l'accord
- Rappel des efforts réalisés par les deux parties pour valoriser le compromis
- Techniques pour inviter l'acheteur à conclure et engager la signature

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C5

- Mise en situation de conclusion d'accord commercial avec formalisation



JOUR 5 : MANAGEMENT DE L'ACCORD COMMERCIAL

C6. Accompagner la force de vente directe et indirecte pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord commercial et garantir son déploiement dans les conditions prévues par la mise en place d'un plan d'action et en anticipant les éventuelles difficultés.

MATIN - C6 : Accompagner la force de vente pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord commercial

08h30 - 10h00 : Construire un plan d'action de déploiement

- Élaboration d'un plan d'action comprenant les échéances business, les actions de développement et la révision des effectifs
- Définition des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporellement définis (SMART) pour la force de vente
- Identification des ressources nécessaires et des moyens à mobiliser

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 11h30 : Rédiger un rapport d'accompagnement

- Rédaction d'un rapport pédagogique, clair et synthétique pour la force de vente
- Présentation des actions attendues sous forme d'EMAC (Enjeux, Moyens, Actions, Contrôle)
- Élaboration d'un débriefing constructif avec des axes de progrès motivants

11h30 - 12h00 : Évaluation formative C6

- Présentation du plan d'action et du rapport d'accompagnement de la force de vente

12h00 - 13h00 : Pause déjeuner



JOUR 5 : MANAGEMENT DE L'ACCORD COMMERCIAL

C7. Animer une réunion commerciale synthétisant le bilan d'affaires d'un accord commercial pour engager et mobiliser l'équipe de vente, directe ou indirecte, sur la mise en œuvre de l'accord, sur la fixation des nouveaux objectifs dépassant l'accord initial et pérennisant sur le long terme la relation avec le client.

APRÈS-MIDI – C7 : Animer une réunion commerciale synthétisant le bilan d'affaires

13h00 – 14h30 : Préparer et structurer la réunion commerciale

- Construction d'un support de réunion clair, impactant et synthétique
- Présentation des actions prioritaires de la mise en œuvre de l'accord
- Synthèse du bilan d'affaires avec analyse des écarts et de la performance des résultats de vente

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Animer et mobiliser l'équipe commerciale

- Techniques pour galvaniser l'équipe autour d'un atelier d'engagement vers un objectif commun
- Mobilisation de l'équipe sur l'élaboration commune d'un argumentaire de vente ASMAC (Avantages, Solutions, Motivations, Actions, Conclusion)
- Mise en situation de l'équipe pour maîtriser l'argumentaire à déployer chez les clients

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C7

- Animation simulée d'une réunion commerciale avec présentation du bilan d'affaires



JOUR 6 : PASSAGE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION (HORS TEMPS DE FORMATION)

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 à 20 jours calendaires suivant la fin de la formation.

Matin : Épreuve E1 – Mise en situation professionnelle

08h30 – 12h30 : Négociation d'un accord commercial avec soutenance orale

- Remise du rapport écrit au jury
- Présentation orale contextualisant la négociation avec l'activité professionnelle spécifique
- Mise en situation de négociation en deux rounds (1er round, ajustement, 2ème round) et débriefing avec argumentation des choix

12h30 – 14h00 : Pause déjeuner

Après-midi : Épreuves E2 et E3

14h00 – 15h00 : Épreuve E2 – Accompagnement de la force de vente

- Remise et présentation du plan d'action pour la mise en place de l'accord
- Présentation du rapport d'accompagnement avec actions attendues sous forme d'EMAC
- Échanges avec le jury sur la pertinence du plan d'action et des axes de progrès

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 16h15 : Épreuve E3 – Animation d'une réunion commerciale

- Présentation du support de réunion et animation avec bilan d'affaires
- Mobilisation de l'équipe et co-construction d'un argumentaire de vente ASMAG
- Débriefing avec le jury sur l'animation et la mobilisation de l'équipe

16h15 – 16h30 : Clôture de l'examen

