

PUNCH

FORMATION
NÉGOCIATION COMMERCIALE

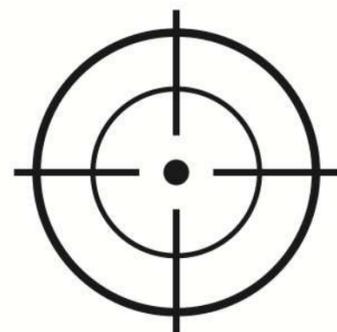
SOURIEZ VOUS NÉGOCIEZ

Négociier, c'est (presque) tous les jours : avec vos équipes, vos clients, vos fournisseurs... voire même avec vous-même !

Pour certains, c'est un jeu excitant. Pour d'autres, un vrai générateur de stress et d'inconfort. Et c'est normal : négociier, c'est aussi gérer des enjeux, des égos, et parfois un brin de tension.

Mais bonne nouvelle : la négociation, ça s'apprend.

En maîtrisant les bons outils, en adoptant les bons réflexes, vous pouvez transformer ce moment potentiellement conflictuel en une vraie conversation stratégique. Objectif ? Sortir du rapport de force, pour construire une relation "gagnant-gagnant", plus durable, plus efficace... et bien plus agréable pour tout le monde.



OBJECTIFS

#Maîtriser les outils de la négociation

#Défendre ses prix ou ses intérêts

#Développer son assertivité



09 53 84 98 78

info@replik.fr repliks.fr



PROGRAMME



DURÉE:
1 jour
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Commercial, manager,
acheteur, independant



GROUPE:
De 4 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Aucun prérequis



INTERVENANT:
Formateur 10 ans
dans la négo



Livret, vidéoprojecteur, jeu, impro,
mise en situation



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale Quiz d'évaluation



Budget:
En inter à partir de 500 €HT/personne
Intra sur demande

ACTE 1 – Se préparer efficacement à une négociation

Objectif : Construire une stratégie claire et poser un cadre solide

- Identifier ses objectifs, ses limites et ses marges de manœuvre
- Définir son "point de rupture" : le seuil en dessous duquel on ne négocie plus
- Préparer le terrain : analyse des parties prenantes, scénarios alternatifs, concessions possibles
- Intégrer la notion de rapport de force... et savoir la rééquilibrer sans bras de fer

Méthode : Cas pratiques, grille de préparation, échanges en sous-groupes

ACTE 2 – Argumenter avec impact

Objectif : Structurer son discours et défendre ses prix ou ses intérêts avec assurance

- Construire un argumentaire clair, structuré et orienté client
- Appliquer les techniques d'argumentation positive : convaincre sans forcer
- Savoir isoler une demande pour mieux y répondre
- Répondre sans se justifier, avec assertivité et professionnalisme

Méthode : Jeux de rôle, feedbacks, entraînements sur cas concrets

ACTE 3 – Identifier et parer les stratégies de négociation

Objectif : Repérer les manœuvres classiques et y répondre sans se laisser déstabiliser

- Découvrir les 6 stratégies typiques : attaque, flou, menace, fuite, surenchère, sympathie
- Reprendre la main sans se crispier : recentrer, reformuler, recadrer
- Développer sa capacité de rebond : détourner, relancer, recanaliser

Méthode : Jeux d'improvisation, mises en situation, analyse en collectif

ACTE 4 – Conclure avec justesse et assurance

Objectif : Savoir clore un échange avec un accord équilibré et durable

- Maîtriser les 7 règles d'or de la négociation
- Conclure au bon moment, ni trop tôt, ni trop tard : viser le "gagnant-gagnant"
- Formaliser l'accord pour qu'il soit clair, validé, sécurisé
- Prévoir les suites : suivi, ajustements, relationnel post-négo

Méthode : Entraînement à la conclusion, simulations réalistes, jeux de rôle

ACTE 5 – Développer sa posture de négociateur

Objectif : Renforcer la confiance en soi, l'assertivité et la capacité d'adaptation.

- Travailler l'assertivité verbale et non verbale : présence, voix, regard
- Identifier ses forces personnelles et leviers de progression
- Adapter sa posture selon le contexte : client, fournisseur, collègue ou hiérarchie

Méthode : Auto-diagnostic, coaching express, feedback individualisé