PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · TECHNIQUES DE VENTE

En présentiel à Marseille

Mener une négociation commerciale

Réf MM-PROG-COM-2-009-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Montée en compétence sur la négociation commerciale côté vendeur pour défendre la valeur et conclure.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Préparer une négociation commerciale
2. Construire un argumentaire de défense de la valeur en négociation
3. Maîtriser les techniques de négociation commerciale
4. Piloter une négociation et cartographier les parties prenantes
5. Conduire une négociation à distance ou en présentiel et conclure dans des conditions équilibrées

POUR QUI

Commerciaux grands comptes, dirigeants, business developers B2B en situation de négociation. Niveau intermédiaire à confirmé en vente.

AVANT DE COMMENCER

Expérience commerciale et techniques de vente

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Un cas de négociation commerciale à préparer pendant la formation

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Posture du négociateur commercial · Préparer une négociation commerciale

Posture du négociateur · Meilleure alternative de repli en négociation

MODULES 3 ET 4

Étapes d'une négociation commerciale · Conduire la négociation et influencer

Prise de contact et création du climat de négociation · Stratégies de négociation

MODULE 5

Cas pratique de négociation commerciale

Mise en situation : binômes client / fournisseur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports

Cas pratiques

Simulations de négociation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 2H

Posture du négociateur commercial

Posture du négociateur · Auto-diagnostic de son style de négociation · Erreurs et facteurs d'échec classiques en négociation

MODULE 2 · 4H

Préparer une négociation commerciale

Meilleure alternative de repli en négociation · Zone d'accord possible en négociation · Matrice de préparation · Analyse de la partie adverse et cartographie multi-interlocuteurs · Préparation de la négociation

MODULE 3 · 5H

Étapes d'une négociation commerciale

Prise de contact et création du climat de négociation · Analyse des besoins et exploration · Argumentaires, reformulations · Négociation des termes · Conclusion et closing · Préservation et entretien de la relation post-négociation

MODULE 5 · 3H

Cas pratique de négociation commerciale

Mise en situation : binômes client / fournisseur · Débriefing collectif et individuel avec analyse des entretiens · Grille d'auto-évaluation et plan de progression

MODULE 4 · 7H

Conduire la négociation et influencer

Stratégies de négociation · Communication non verbale et signaux faibles en négociation · Gestion des silences et des émotions · Influence et persuasion · Négociation à distance vs présentiel

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de plan de négociation commerciale · Livrable : plan de négociation commerciale complet sur cas réel

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44