

Formation : Réussir ses négociations commerciales

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. NEG

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Clé en main

Blended

Formation éligible au financement Mobilités

La négociation est une phase critique dans le processus de vente BtoB. Cette formation vous permettra de l'intégrer dans votre cycle de vente, de construire votre grille de négociation et adopter les bonnes postures pour conduire votre négociation, formaliser l'accord et consolider la relation dans la durée.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement BtoB
- ✓ Rédiger une grille de négociation
- ✓ Maîtriser les techniques de closing
- ✓ Pérenniser la relation client dans la durée
- ✓ Formaliser l'accord

Public concerné

Commerciaux, ingénieurs d'affaires.

Prérequis

Expérience commerciale en environnement BtoB souhaitable.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Chaque participant construit sa propre check-list de pilotage, permettant de synthétiser et de mettre en œuvre les différentes techniques présentées.

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.

PARTICIPANTS

Commerciaux, ingénieurs d'affaires.

PRÉREQUIS

Expérience commerciale en environnement BtoB souhaitable.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Contexte de la négociation BtoB

- Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation.

Exercice

Construire une représentation visuelle en groupe des éléments constitutifs d'une négociation BtoB.

2 Connaître et dérouler son cycle de vente

- Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.
- Cycle de vente face au cycle d'achat.
- Défendre son cycle de vente.
- Techniques pour s'affirmer et convaincre.

Travaux pratiques

Autodiagnostic sur ses capacités à défendre son cycle de vente. Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle.

3 Élaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie.
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.
- Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace.
- Identifier les objets de négociation autres que le prix.

Travaux pratiques

Rédaction, présentation de sa grille de négociation.

4 Déjouer les techniques des acheteurs professionnels

- Rester stable et gérer les imprévus de la négociation.
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression.
- Favoriser les techniques d'échange.

Jeu de rôle

S'entraîner aux imprévus dans une négociation. Débriefing en groupe.

5 Maîtriser les techniques de closing efficace

- Démystifier le gagnant-gagnant.
- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.
- Rassurer un acheteur fuyant.
- Technique de l'enchaînement logique.
- Reformuler les points d'accord et de douleurs.

Mise en situation

S'entraîner à une négociation entre un acheteur et un vendeur : traiter les objections, appliquer les techniques de stabilisation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 Formaliser l'accord

- Anticiper la suite de la négociation.
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.
- Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.

Echanges

Atelier : L'accord est conclu, et après ?

7 Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

- Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?
- Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.

Echanges

Atelier sur les situations et solutions de renégociations.

8 Synthèse et plan d'actions

- Principes qui mènent les négociations au succès.
- Choisir les bons marqueurs pour réussir dans la durée.

Exercice

Construire le plan d'actions d'une négociation BtoB dans son environnement réel de travail.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle certifiant Chargé d'affaires - Réf. KOM](#)
- [Parcours certifiant Devenir commercial - Réf. KCK](#)

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning vente retail](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 19 mars, 21 mai, 21 mai, 23 juil., 23 juil.,
29 oct., 29 oct., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 19 mars, 21 mai, 23 juil., 29 oct., 3 déc.

LYON

2026 : 21 mai, 23 juil., 29 oct.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 19 mars, 29 oct.

BORDEAUX

2026 : 29 oct.

LILLE

2026 : 29 oct.

NANTES

2026 : 19 mars, 21 mai, 23 juil., 29 oct.

STRASBOURG

2026 : 29 oct.

TOULOUSE

2026 : 29 oct.