

Formation : Réussir ses négociations commerciales, niveau 2

défendre ses prix et ses marges

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. NCD

Prix : 1280 € H.T.

★★★★☆ 4,9 / 5

Quelle posture tenir en phase de négociation de prix ? Comment maîtriser le rapport de force, défendre ses propositions, résister à la pression du client ? Vous expérimenterez dans cette formation des outils et techniques pour anticiper et gérer adroitement les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Préparer sa négociation pour gagner en confiance en soi
- ✓ Acquérir des outils pratiques pour défendre ses prix et ses marges
- ✓ Résister à la pression du client
- ✓ Gérer les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation
- ✓ Passer de la négociation au partenariat

Public concerné

Commerciaux, ingénieurs d'affaires.

Prérequis

Expérience de la négociation en environnement BtoB.

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

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers, partage d'expériences, mises en situations, autodiagnostic.

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 de la négociation en environnement BtoB.

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 Préparer son entretien de vente et valoriser ses prix

- Les enjeux économiques de vos négociations.
- Le rapport de force acheteur-vendeur.
- Votre style spontané de négociateur.
- Les points de vigilance pour la future négociation.
- Structurer son argumentaire et définir son objectif.
- Positionner son offre face à la concurrence.
- Vendre des "Bénéfices" et non un "Prix".

Échanges

Atelier : identifier dans la négociation les enjeux et les points de vigilance.

2 Etre convaincant et valoriser sa propre image

- A prix et qualité égale, c'est le vendeur qui fait la différence.
- Les comportements qui valorisent votre image.
- Montrer sa confiance et agir sur les émotions.
- Travailler son assertivité et résister à l'agressivité.

Exercice

Autodiagnostic sur son niveau d'assertivité. Mises en situations : développer des comportements assertifs. Débriefing en groupe.

3 Connaître les techniques de déstabilisation des acheteurs

- Comprendre les attentes des acheteurs.
- Se préparer aux techniques de : menace, ultimatum, dévalorisation, dilemme.
- Apprendre à déjouer leurs pièges.
- Les comportements adaptés face à un acheteur.

Échanges

Atelier : à partir des expériences de chacun, construire les réponses aux pièges des acheteurs.

4 Traiter les objections Prix et vendre de la différenciation

- Le prix et son environnement.
- Les résistances face au prix.
- Les conséquences d'une remise de prix.
- Les coûts cachés.
- Les techniques de présentation du prix.
- Le prix dans la rédaction de l'offre.
- Le traitement de l'objection Prix, les freins.

Mise en situation

S'entraîner à traiter les objections Prix. Débriefing collectif.

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.

5 Maîtriser les phases de la négociation

- Construire les bases de la négociation.
- Clarifier les points de résistance par une écoute active.
- Identifier les véritables enjeux de la négociation.
- Rechercher les plages d'accord.
- Préparer ses marges de manœuvre.
- Les points négociables et non négociables.
- Gérer les tensions relationnelles.

Mise en situation

Développer son écoute active pour lever les blocages. Débriefing en groupe.

6 Conclure la vente

- Obtenir des contreparties aux concessions éventuelles.
- Engager son interlocuteur et entériner les accords.
- Valoriser les accords conclus.
- Suivre et accompagner la relation dans la durée.
- Comprendre la négociation comme un partenariat.

Jeu de rôle

Construire et jouer un scénario de négociation. Débriefing personnalisé sur les comportements adoptés.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 4 juin, 30 juil., 8 oct., 17 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juin, 30 juil., 8 oct., 17 déc.