

Convaincre dans un processus de négociation commerciale

Description

Convaincre, ce n'est pas imposer : c'est comprendre, ajuster, dialoguer. Cette formation vous plonge dans l'univers stratégique de la négociation commerciale, là où chaque mot, chaque posture, chaque émotion peut faire basculer l'échange. Vous apprendrez à mieux vous connaître, à décrypter les profils relationnels de vos interlocuteurs, à préparer vos négociations avec méthode et à adopter une posture inspirée de la négociation raisonnée de Harvard. Face aux objections, aux blocages ou aux tentatives de manipulation, vous saurez garder le cap, gérer vos émotions et trouver des solutions gagnantes. Car bien négocier, c'est construire un accord durable, fondé sur la confiance et la compréhension mutuelle.

Informations pratiques

Durée	2 jours (présentiel) / 6 x 2h (classe virtuelle)
Modalités	Présentiel, Distanciel, Intra-entreprise
Public cible	Pour vendeur en magasin ou à distance
Tarifs	3000€ HT - Présentiel / 3800€ HT - Classe virtuelle



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026

Objectifs

- Connaitre sa personnalité, identifier celle de ses clients et s'adapter aux situations
- Préparer avec précision sa négociation
- Optimiser sa communication avec chaque profil
- S'adapter à chaque profil en situation de négociation



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026

Programme détaillé

Mieux se connaître et mieux connaître ses interlocuteurs

- Connaître, découvrir, et comprendre les quatre profils relationnels (fonctionnement et motivation)
- Optimiser sa communication avec chaque profil
- S'adapter à chaque profil en situation de négociation

Négocier pour convaincre

- S'approprier une méthode de négociation pour convaincre et engager son interlocuteur
- Développer sa posture avec négociation raisonnée de Harvard

Préparer sa négociation

- Acquérir les points clés d'une bonne préparation
- Utiliser des outils et grilles d'aide
- Définir la ZAP (Zone d'Accord Préalable)
- Connaître les différentes stratégies et tactiques de négociation

Gérer ses émotions et celles de ses interlocuteurs en cas de négociation difficile

- Déjouer les techniques manipulatoires
- Trouver des alternatives en situation de blocage
- Acquérir des techniques pour gérer son stress et ses émotions



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026

Approche pédagogique

- Autodiagnostic préalable
- Ateliers d'échanges et de partage
- Apports interactifs de méthodes et d'outils
- Trainings
- Elaboration d'un plan d'action individuel

Modalités d'évaluation

- Questionnaire digital avant et après la formation pour évaluer la progression dans l'appropriation des notions
- Evaluations intermédiaires via des mises en situation, des quiz et des sollicitations variées de l'animateur

Accessibilité

Nous nous engageons à rendre cette formation accessible, avec des supports adaptés et des aménagements possibles selon les besoins de chaque participant.



Les ingénieurs de la connaissance

17/04/2026