

Négociation commerciale

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1402354F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Contenu

Objectifs

Principaux objectifs de la formation négociation commerciale

Négocier et défendre ses marges

Acquérir les techniques de négociation efficaces

Trouver un accord gagnant-gagnant

Programme

Se préparer pour négocier et défendre ses marges

- Le repérage des leviers de négociation

Les préalables à la négociation : le pré-close

Résister à la pression exercée sur le prix

- La démonstration économique couplée à la "méthode papier/crayon"

- La méthode Ai/Ia

- L'argumentation comparative

- Le tableau des gains

Les techniques de négociation efficaces

- Détecter le bluff

- Les paliers de négociation

- Le croisement inversé

- L'acceptation conditionnelle

- Les concessions/contreparties

- Le point de détail

Conclure

- Le rappel des gains octroyés

- La notion de gagnant-gagnant

- Savoir gérer la rupture de la négociation.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165595	À distance	—	31/12/2025	30/12/2026
2165638	Présentiel	Plouër-sur-Rance	31/12/2025	30/12/2026

