Négociation commerciale

Non-certifiante | Formation continue

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

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

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
2165595S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2165638S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402354F