L'art de la négociation

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207605F — Mise à jour : 22 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

Cette formation permet de renforcer les compétences en négociation commerciale, en gestion du changement et en développement de l'innovation au sein de l'entreprise.

- Découvrir les fondements de toute négociation ;
- Élaborer ses négociations avec efficience ;
- Définir la stratégie de négociation ;
- Identifier son « profil » de négociateur ;
- Identifier les aptitudes du négociateur ;
- Optimiser ses performances en négociation ;
- Choisir la bonne attitude pour accéder à son but tout en préservant la valeur de la liaison ;
- Acquérir les outils et techniques importantes de la négociation et les maîtriser quotidiennement ;
- Amener ses négociations avec aise et aborder à une conclusion ;
- Déterminer ses forces et ses faiblesses en condition de négociation ;
- Choisir la bonne attitude pour accéder à son but tout en préservant la valeur de la liaison ;
- Davantage mener les tensions et les embûches de la négociation et fuir les conditions pénibles.

Programme

Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale

- Développer sa connaissance de soi et des profils de négociateurs
- Adapter sa communication selon les interlocuteurs
- Comprendre les circuits de décision et les enjeux commerciaux
- Préparer efficacement une négociation commerciale

Techniques de négociation

- Construire un argumentaire structuré
- Identifier les besoins et motivations des clients
- Gérer les objections et la pression des acheteurs
- Conclure efficacement une négociation

Comprendre et accompagner le changement

- Identifier les enjeux de l'innovation et du changement
- Analyser les freins et opportunités liés au changement
- Développer une culture d'innovation et d'adaptation

Développer la créativité et l'innovation

- Utiliser des méthodes de créativité et de résolution de problèmes
- Favoriser l'innovation au sein des équipes
- Encourager les échanges et les approches collaboratives

Conduite et évaluation du changement

- Mettre en place des plans d'action adaptés
- Évaluer l'impact du changement sur les équipes et l'entreprise
- Développer l'adhésion, la motivation et l'implication des collaborateurs

Mise en pratique

- Exercices et mises en situation de négociation
- Études de cas et simulations adaptées aux contextes professionnels

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	Sans niveau spécifique

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287019S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207605F