Négocier sans casser la relation commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26217238F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **EVOCIME Formations Comportementales Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Préparer une négociation en identifiant enjeux, marges de manœuvre et style de négociateur.
- Mobiliser des techniques de négociation raisonnée pour défendre ses intérêts sans dégrader la relation.
- Traiter les blocages et les situations de tension avec méthode et sérénité.
- Construire un plan d'action individuel de progression relationnelle.

Programme

Jour 1 : Préparer et poser sa posture de négociateur

- "Le juste prix de ma concession"
- Comprendre les enjeux de la négociation
- Identifier son style de négociateur
- Préparer sa négociation avec méthode
- Jeu de rôles
- Construire son plan d'actions individuel

Jour 2 : Négocier, débloquer et conclure

- Les techniques de négociation raisonnée
- Gérer les blocages et les tactiques adverses
- Jeux de rôles
- La "clause créative" : co-construire l'accord
- Mon plan de négociation
- Construire son plan d'actions

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**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
2357814S	Présentiel	Lorient	19/01/2027	20/01/2027

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2360166S	Présentiel	Cesson-Sévigné	19/01/2027	20/01/2027
2420886S	Présentiel	Lorient	20/05/2027	21/05/2027
2420889S	Présentiel	Cesson-Sévigné	20/05/2027	21/05/2027

Source : GREF Bretagne #26217238F