Négociations commerciales

(Durée estimée : 14h)

Objectifs

Acquérir les techniques de persuasion et de conviction qui permettent de doper son argumentation.

- Identifier et faire face aux tentatives de déstabilisation de l'acheteur.
- Adapter sa communication pour une argumentation plus percutante.

Contenu de la formation

La négociation commerciale en elle-même

- Présenter et défendre le prix
- Traiter les objections les plus courantes lors de cette étape

Trouver une solution satisfaisante pour les deux parties

- Formuler une demande, mettre sur la table un problème.
- Rechercher les zones d'intérêt commun.
- Élaborer des solutions
- Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion.

Choisir le juste comportement dans les situations clients les plus difficiles

- Faire face à l'agressivité, à la mauvaise foi, au refus d'écouter du client.
- Rester maître de soi face aux réclamations.
- S'affirmer et défendre ses choix en préservant la relation avec le client.
- Se centrer en permanence sur la résolution des difficultés sans jamais perdre de vue ses intérêts.

Moyens pédagogiques

Cours théoriques et personnalisés par un formateur
Jeu de rôle et mise en situation

Moyens techniques

Salle de formation ou Ordinateur avec une connexion internet

Evaluation des acquis

Evaluation des acquis en fin de formation

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commercial, technico-commercial

Effectif

de 1 à 8 participants

Campus26 Cité numérique du Pensio - 4 rue du PNDF - 43000 Le Puy-en-Velay - 0415490003 - www.campus26.com - contact@campus26.com
SARL capital 50 000€ - SIRET : 82253076200027 - APE : 6201Z - TVA intra : FR 838 225 307 62 - N° OF : 844 303 392 43

Tarif

2 400 € HT pour un groupe de 1 à 12 personnes
Tarif indicatif. Nous consulter pour un devis personnalisé.

Modalités d'accès

INTRA entreprise

Délais d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Sanction de la formation

Attestation de suivi de formation

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite en présentiel ou en classe virtuelle. Pour plus de précision, nous contacter.

Indicateurs de résultats

Période de référence : Année 2025 (01/01/2025 - 31/12/2025)
Nombre d'inscrits / bénéficiaires : 2
Nombre de sessions réalisées : 1
Taux de satisfaction : 100 %
Taux de retour d'enquête : 100 %

Indicateurs mis à jour le 4 novembre 2026.

Contact

Campus26 — Cité numérique du Pensio, 4 rue du PNDF, 43000 Le Puy-en-Velay
Téléphone : 04 15 49 00 03
Courriel : contact@campus26.com

Mise à jour du programme : 04/11/2026