

Négocier pour mieux défendre ses marges

Commercial / Vente

Référence de la formation : **C705**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**



**En présentiel ou Accessible
à distance**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **990 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 16 janvier 2026

Objectifs de la formation

- Savoir faire face aux pressions exercées par les acheteurs en matière de tarification
- Préparer et s'entraîner aux techniques pour imposer ou négocier des conditions qui optimisent la marge
- Apprendre à argumenter le prix et obtenir des contreparties à toute concession
- Conclure efficacement en négociant des accords profitables

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne travaillant dans les services commerciaux et dans la vente

Pré-requis

- Avoir de l'expérience dans la vente

Les points forts de la formation

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale

- Jeux de rôles sur des cas personnels et entraînements opérationnels

Programme de la formation

1. Définir les enjeux de la négociation

- Comprendre que ce que l'un gagne, l'autre le perd
- Définir les Enjeux Prix, Volume, Paiement, Frais...

2. Préparer vos négociations commerciales

- Mettre au point son argumentaire
- Savoir justifier les écarts de prix

3. Défendre son prix

- Présenter son prix et choisir le bon moment
- Répondre aux principales objections en matière de prix
- Rechercher des réponses percutantes, se battre
- Trouver le terrain favorable du vendeur
- Se préserver du terrain « miné » : favorable à l'acheteur ou changer de terrain

4. Savoir adopter le bon type de négociation

- Repérer
- Connaitre les différents types de négociateur

5. La négociation commence

- Décoder le langage non verbal
- Se poser les bonnes questions
- Trouver les moyens de pression et résister à la pression ?

6. Optimiser ses concessions

- Comprendre que A toute concession, une contrepartie
- Maîtriser la tactique du « donnant-donnant »
- Editer la grille des expériences respectives
- Orienter le client vers des concessions moins coûteuses
- Rechercher un intérêt commun

7. Déjouez les pièges qui vous sont tendus

- Connaitre les différents pièges des acheteurs
- Comprendre Les « combines » du bon acheteur
- Posséder les trucs et astuces du bon négociateur
- Tenter la contre-attaque comme meilleure défense

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges
Application et mise en œuvre
Simulation et jeux de rôles

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

ATTESTATION D'EVALUATION DES ACQUIS
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024