

Négociation commerciale

Négocier avec méthode et confiance.

Que vous soyez en rendez-vous commercial, en négociation complexe ou face à un appel d'offres, cette formation vous aide à mieux comprendre les mécanismes humains de la négociation pour créer plus de valeur, préserver la relation et obtenir des accords durables.



“
Des humains.
Des idées.
Des décisions.”



Vous reconnaissez ces situations ?

- La discussion finit toujours par revenir au prix.
- Les concessions arrivent trop tôt.
- Les clients semblent parfois mieux préparés que les commerciaux.
- Les négociations deviennent tendues ou émotionnelles.



Ce que nous allons comprendre

- Ancrage, aversion à la perte, cadrage et équité.
- Ce qui se joue derrière une demande de remise.
- Pourquoi négocier une seule variable conduit souvent au prix.
- Comment concilier performance commerciale et relation durable.



Comment nous allons travailler

- BATNA, objectifs, variables et concessions.
- Psychologie et neurosciences de la négociation.
- Jeux de rôle et mises en situation réelles.
- IA pour simuler l'acheteur, préparer les arguments et anticiper les attaques.



Ce qui changera concrètement

- Moins de concessions réflexes.
- Davantage de variables négociables.
- Une négociation plus sereine et structurée.
- Des accords plus durables et plus rentables.



Pour qui ?

Équipes commerciales, managers, commerciaux, formateurs ou directions selon le module.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multisectoriel

Des exemples et inspirations issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.