En partenariat avec ISM

Développer ses compétences en négociation commerciale

Réussir sa négociation commerciale

Ref. DCNEG-COM / C25NEGO1

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Développer ses compétences en négociation commerciale

Tarif public inter-entreprises par personne : 1 495 € ht

Contenu mis à jour le 17/07/2026. Document téléchargé le 16/09/2026.

Public concerné

Dirigeants, managers, responsables commerciaux, commerciaux ou toute personne souhaitant optimiser son pouvoir de négociation commerciale.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Objectifs de formation

- Identifier les enjeux de la véritable négociation commerciale
- Déterminer vos qualités et vos points de progression en négociation
- Synthétiser les informations vitales recueillies
- Etablir vos objectifs, arguments, conditions et seuils possibles de négociation
- Reformuler brièvement les attentes de vos interlocuteurs
- Synthétiser brièvement l'offre proposée à vos interlocuteurs
- Gérer les objections et les scénarii de pression
- Conclure positivement en parvenant à un accord valorisant le client tout en préservant les intérêts de l'entreprise.

Programme de votre formation

M2i START

Contextualisation du projet de formation et prise en compte des besoins de chacun

- Positionnement initial de l'apprenant par rapport aux objectifs
- Définition des priorités et des objectifs personnels de l'apprenant
- Vidéos de mise en situation
- Accès au Chat interactif myM2i pour interagir avec les membres de son groupe

M2i LIVE [1]

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Clarifier les enjeux de la négociation commerciale

- Distinguer vente et négociation pour préserver marges et rentabilité.
- Identifier les attentes des employeurs et des clients.
- Appréhender les enjeux actuels : digitalisation, IA, évolution des comportements d'achat.
- Repérer son profil de négociateur grâce à un autodiagnostic simple.
- Repérer ses axes d'amélioration personnels.

Préparer efficacement sa négociation

- Analyser les besoins, enjeux et contraintes du client.
- Recueillir les informations stratégiques pour nourrir son argumentaire.
- Définir des objectifs ambitieux et réalistes.
- **Atelier :** Cartographier les éléments négociables.
- Concevoir une fiche de préparation (arguments, concessions possibles, objections clés).
- **Atelier individuel** : préparer son argumentation suivant les bénéfices clients.

Communiquer avec assertivité pour apparaître crédible

- Adopter une posture assertive pour s'affirmer sans tension.
- Reformuler et questionner pour clarifier les attentes.
- Présenter son offre de manière synthétique et orientée solutions.
- Maîtriser les fondamentaux de la communication non verbale pour renforcer l'impact.
- Argumenter en valorisant les bénéfices plutôt que les caractéristiques.
- **Atelier pratique de mise en situation** : mini-négociation en binômes.

Piloter la négociation pour orienter subtilement vers un accord gagnant-gagnant

- Traiter les objections avec méthode et sérénité.
- Anticiper les scénarios classiques des acheteurs professionnels et particuliers.
- Gérer les situations de pression et les tentatives de déstabilisation.
- Défendre son prix et sa marge grâce à l'argumentation persuasive.
- **Boîte à outils** : Techniques d'influence adaptées (échiquier des concessions, postures de négociation).
- Maintenir un climat positif pour faciliter l'accord final.
- **Boîte à outils :** techniques d'un closing efficace ou comment verrouiller sa négociation.

M2i BOOST

Réactivation et approfondissement des acquis en situation de travail.

- 30 jours d'accompagnement personnalisé sur myM2i inclus [2]
- Ressources Boosters (Abonnement au M2i'Mag Soft Skills, formations offertes, invitations aux conférences d'actualité…)

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Politique Handicap.

Modalités et délais d’accès à la formation

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.

1. Les actions et les outils présentés dans ce programme le sont à titre indicatif et peuvent faire l’objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants. Les compétences clés de ce programme sont traitées à raison d'une compétence par demi-journée de formation.
2. Sur myM2i, pendant 30 jours post-fin de formation, les apprenants disposent d’une messagerie sécurisée pour échanger, dans la limite de 4 sollicitations, avec leur formateur.

Scannez ce code pour consulter le programme en ligne et vous inscrire