Performance commerciale : réussissez toutes vos négociations !

Objectifs pédagogiques :

- **Aborder la négociation sans stress**
- **Acquérir les bons réflexes pour se dégager d'une négociation conflictuelle**
- **Favoriser un climat coopératif**
- **S'affirmer dans la confrontation**

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

Public concerné :

- Toute personne impliquée dans le circuit de vente
- Commerciaux, correspondant clientèle

Durée :

- 1 jour (7 heures)

Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

Intervenant :

- 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 KTB.

Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émargée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

1. Déjouer les 4 pièges de la négociation :

• Savoir identifier les situations à risque que sont la polémique, le passage en force, la manipulation, la disqualification.
• Acquérir les bons réflexes pour se dégager d'une négociation conflictuelle.
• Choisir l'attitude la plus adaptée : éviter, résister, démasquer ou contrecarrer.

2. Conduire sa négociation en toute sérénité :

• Acquérir la méthode des 3C pour mener à bien la négociation.
• S'affirmer dans la confrontation.
• Favoriser un climat coopératif.

3. Mise en situation :

• Découvrir son style de négociation.
• Préparation à plusieurs dénouements possibles : le désaccord, la concession, le compromis et le consensus.

Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
  - Supports de cours et exercices
  - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
  - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

Aborder la négociation sans stress ; Acquérir les bons réflexes pour se dégager d'une négociation conflictuelle
Favoriser un climat coopératif ; S'affirmer dans la confrontation

TARIF : 745€ NET DE TAXES
Tarif intra-entreprises sur demande

Mis à jour le 06/07/2026

Katia TAROUB BUCH, dirigeante de KTB Recrutement est agréé organisme de formation.
KTB Recrutement est référencé Qualiopi.
La certification qualité Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION
KTB est certifié Cloé pour les formations linguistiques éligibles au CPF.

KTB RECRUTEMENT
61 rue Victor Schoelcher, 68200 MULHOUSE
Téléphone : 03.89.53.97.77
Mail : contact@ktb-recrutement.fr
Numéro SIRET : 520 277 815 000 20
Numéro déclaration d'activité : 42 68 02493 68
auprès du préfet de la région Grand-Est