PROGRAMME DE FORMATION

Négociation commerciale avancée : acheteurs professionnels, situations complexes et défense des prix

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0513	V2026-005	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	6 modules 25 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Analyser les objectifs, les méthodes et le rapport de force d'un acheteur professionnel avant une négociation.
- Préparer une négociation complexe : objectifs, limites, solution de repli, matrice des concessions et contreparties.
- Défendre ses prix par la valeur, répondre à une demande de remise et annoncer une hausse de prix.
- Reconnaître et neutraliser les tactiques de pression des acheteurs sans rompre la relation.
- Conduire des négociations à plusieurs interlocuteurs, sur appel d'offres ou en plusieurs tours.
- Conclure, formaliser l'accord et sortir d'une impasse, y compris en sachant renoncer.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux confirmés, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes, directeurs commerciaux et dirigeants de PME qui négocient avec des acheteurs professionnels (services achats, centrales, comités d'achat) et veulent défendre leurs prix et leur marge dans des négociations complexes.

Prérequis

Avoir une expérience de la vente en B2B et de la négociation de contrats ou de conditions commerciales.

Connaître les bases de la négociation (préparation, traitement des objections, concessions) ; à défaut, WF-0188 ou WF-0189 sont conseillées en amont.

Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet, d'un micro pour les mises en situation enregistrées (une réponse écrite reste possible).

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (jeux de rôle et négociations simulées à embranchements face à des acheteurs fictifs, études de cas, décisions, rédactions d'argumentaires et de matrices de concessions) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (cas, décisions, rédactions, livrables), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **19 %** théorique · **51 %** pratique · **30 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : préparation écrite d'une négociation annuelle face à un acheteur professionnel (rapport de force, objectifs et limites, matrice des concessions, argumentaire de valeur, parade aux tactiques) et conduite de l'entretien en simulation à embranchements, corrigées sur grille, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 710 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 25 leçons — durée totale 21 h.

01 Comprendre l'acheteur professionnel

1. Positionnement — négociation commerciale avancée
2. Comment travaille un acheteur professionnel
3. Les techniques et tactiques des acheteurs
4. Évaluer le rapport de force
5. Atelier de synthèse — Comprendre l'acheteur professionnel

02 Préparer une négociation complexe

1. Objectifs, limites et solution de repli
2. La matrice des concessions et contreparties
3. Scénariser la négociation
4. Atelier de synthèse — Préparer une négociation complexe

03 Défendre ses prix

1. Argumenter la valeur plutôt que le prix
2. Répondre à une demande de remise
3. Annoncer et négocier une hausse de prix
4. Atelier de synthèse — Défendre ses prix

04 Conduire l'entretien face à l'acheteur

1. Ouvrir et cadrer l'entretien
2. Neutraliser les tactiques de pression
3. Conclure et formaliser l'accord
4. Atelier de synthèse — Conduire l'entretien face à l'acheteur

05 Négocier en situation complexe

1. Négocier face à un comité et en équipe
2. Appels d'offres privés et enchères inversées
3. Négocier en plusieurs tours et à distance
4. Atelier de synthèse — Négocier en situation complexe

06 Gérer les tensions et savoir conclure ou renoncer

1. Maîtriser les émotions en négociation
2. Sortir d'une impasse
3. Savoir renoncer et débriefer
4. Atelier de synthèse — Gérer les tensions et savoir conclure ou renoncer