

PROGRAMME DE FORMATION

Négociation

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0188	V2026-007	2 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
10 h	**Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel**	**5 modules** 15 leçons	**Attestation** et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation : objectifs, marges de manœuvre, alternative de repli et contreparties.
- Conduire l'échange : questionner, écouter, présenter une offre et argumenter selon les besoins de l'interlocuteur.
- Traiter les objections et défendre son prix sans concession gratuite.
- Repérer et neutraliser les tactiques de pression.
- Conclure et formaliser un accord durable, puis en assurer le suivi.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, acheteurs, chefs de projet, dirigeants de TPE et toute personne qui négocie prix, délais ou conditions avec des clients, des fournisseurs ou des partenaires.

Prérequis

- Aucun prérequis de connaissances.
- Une première expérience d'échanges avec des clients ou des fournisseurs facilite les mises en situation.
- Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible
- Disposer d'une connexion Internet stable
- Posséder une adresse électronique personnelle
- Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation
- Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation à distance. Rendez-vous filmés avec personnages animés récurrents, fiches outils, négociations simulées à embranchements, études de cas et exercices de rédaction d'argumentaires, quiz. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

Positionnement initial ; quiz à chaque leçon ; négociations simulées notées sur le résultat et la méthode ; évaluation finale composée d'une négociation complète et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 %.

Sanction

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

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

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, dialogues aussi disponibles en texte, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour toute adaptation.

Tarif de la formation

Prix : **660 €**

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

5 modules, 15 leçons — durée totale 10 h.

01 Préparer sa négociation

1. Analyser la situation et l'interlocuteur
2. Fixer objectifs, limites et solution de repli
3. Préparer concessions et contreparties

02 Ouvrir et questionner

1. Réussir l'ouverture
2. Questionner et écouter
3. Reformuler et valider les besoins

03 Proposer et argumenter

1. Argumenter avec la méthode CAB
2. Présenter et défendre son prix
3. Adapter son offre en cours de négociation

04 Traiter les objections et les tactiques

1. Traiter une objection
2. Reconnaître les tactiques de pression
3. Rester calme sous pression

05 Conclure et suivre l'accord

1. Repérer le moment de conclure
2. Formaliser l'accord
3. Suivre l'accord et préparer la suite