



Programme de la formation

De l'assurance à revendre : la posture gagnante en négociation commerciale

 En groupe sur site

 7 heures sur 1 jour(s)

 Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 12 participants

 À partir de 190 € Net de taxe par participant

Description courte

Vous êtes un entrepreneur expert et qualifié, mais votre rentabilité plafonne ? Vous ne parvenez pas à vendre votre offre à son juste prix ?

Cette seconde journée de formation vous donnera les clés de la négociation commerciale pour développer une activité rentable. Grâce à un training intensif, vous apprendrez à défendre vos tarifs en maîtrisant votre langage corporel en phase de négociation et à répondre aux objections efficacement sans perdre pied.

Profil des participants

Porteurs de projet, indépendants, entrepreneurs, salariés, demandeurs d'emploi ...et toutes personnes en situation commerciale

Prérequis

Avoir une offre à proposer - Disposer d'une première expérience de prospection ou de vente en face-à-face

Objectifs

- Identifier les enjeux stratégiques d'un pilotage tarifaire précis et assumé
- Définir un positionnement tarifaire pertinent sur son marché
- Préparer et mettre en oeuvre sa stratégie de négociation
- Développer sa répartie pour répondre aux objections
- Poser des limites et négocier des concessions réciproques
- Maintenir sa stabilité émotionnelle tout au long de la négociation

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Compréhension des enjeux de rentabilité de son offre tarifaire
- Capacité à définir son positionnement tarifaire et à le justifier
- Maîtrise des techniques de négociation
- Capacité à répondre aux objections en maîtrisant son stress
- Capacité à maîtriser sa communication non verbale en phase de négociation

- Capacité à poser des limites

Contenu

- Introduction : Les enjeux stratégiques et financiers du pilotage tarifaire - Auto-évaluation et partage d'expériences
- Définir un positionnement tarifaire cohérent et flexible : prix de revient - benchmark et arbitrage
- Préparer sa stratégie de négociation : Point d'annonce, point de mire, point de rupture, BATNA
- Développer sa répartie face aux objections en maîtrisant son stress
- Négocier avec aisance : Formuler des contre-propositions sans perdre pied
- Training, auto-évaluation, debrief et construction d'un plan d'action personnalisé

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques : Alternance entre les apports théoriques et les exercices de training. Echanges, analyse réflexive à partir des retours d'expériences des participants et mises en pratique au cours des jeux de rôles. Cette journée est axée sur la pratique individuelle, soutenue par des debriefs collectifs. Elle s'appuie sur l'activité des participants.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- L'évaluation des acquis se fait tout au long des exercices et mises en situation, et est complétée par un quiz.

Mode de validation

- A l'issue de la session, un questionnaire d'évaluation de la formation sera remis aux stagiaires, ainsi qu'une attestation de suivi de la formation.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera également transmis 3 mois après la fin de la formation, afin de mesurer les effets de la formation dans le contexte professionnel de chaque stagiaire.

Financements possibles

- Formation QUALIOPi éligible aux financements de la formation professionnelle, dans le cadre du plan de développement des compétences de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

Pré-inscription sur les prochaines dates et lieux proposés : Nous consulter.

Cette seconde journée, axée sur le training peut être réalisée seule mais est surtout recommandée dans le cadre du Pack "Start and Go" de 2 journées (Ref DEVC2026PACK)

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap moteur, ainsi qu'aux personnes présentant un déficit sensoriel compensé par un appareillage adapté.

Intervenant

- Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce NEOMA (Marketing, Communication, Commerce, Gestion)
- Formatrice certifiée CP FFP (Fédération de la Formation Professionnelle)
- Formatrice en Licence Commerce Vente (Action Commerciale, Relation Client, Comportement du Consommateur et marketing, Techniques de Vente) et soft skills (assertivité, communication interpersonnelle)
- 6 ans d'expérience dans l'entrepreneuriat
- Maîtrise des techniques pédagogiques et théâtrales. (Formée à l'utilisation de ces techniques par le Théâtre de l'Instant Présent)