

Négociation et closing commercial

Objectifs de formation

- maîtriser les techniques de négociation et conclure ses ventes dans une logique gagnant-gagnant.

Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation commerciale de manière structurée.
- Défendre la valeur de leur offre tout en préservant la relation client.
- Traiter efficacement les objections et les demandes de concession.
- Identifier le moment opportun pour conclure.
- Sécuriser l’engagement du client et finaliser la vente.

Durée : 02 jours - 14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1195 €

Dates :

Les 21, 22 Octobre 2026

Les 09, 10 Décembre 2026

Les 17, 18 Février 2027

Les 21, 22 Avril 2027

Prérequis

Aucun

Public

- Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs, assistant(e)s commerciaux(ales)

Programme

Préparer efficacement sa négociation commerciale

- Définir ses objectifs et sa marge de négociation
- Identifier les enjeux, besoins et motivations du client
- Cartographier les décideurs et influenceurs
- Anticiper les objections et demandes de concessions
- Construire sa stratégie de négociation

Mener une négociation commerciale efficace

- Adopter une posture de négociateur constructive
- Défendre sa valeur sans céder trop rapidement
- Argumenter avec impact et conviction
- Traiter les objections et demandes de remise
- Trouver des solutions créatrices de valeur pour les deux parties

Détecter les opportunités de conclusion

- Reconnaître les signaux d'achat et d'engagement
- Identifier le bon moment pour conclure
- Lever les dernières hésitations
- Transformer les accords de principe en décision d'achat
- Faciliter le passage à l'engagement

Réussir son closing commercial

- Utiliser les principales techniques de conclusion
- Sécuriser l'accord et formaliser les engagements
- Conclure avec assurance sans exercer de pression inutile
- Préserver la relation commerciale dans toutes les situations
- Préparer les prochaines étapes de la collaboration

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.