




 DURÉE 3 jours 21h	 FORMAT Intra Visio Présentiel	 PRÉREQUIS Aucun	 ÉQUIPEMENT Ordinateur
--	---	---	---

 DÉLAIS D'ACCÈS Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.	 ACCESSIBILITÉ Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.
---	---



Pour qui ?

Commerciaux



Mise en pratique

Mises en situation, jeux de rôle et négociation complète avec feedback



Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



Objectifs

- Reconnaître et décrypter les techniques utilisées par des acheteurs aguerris
- Adapter leur posture, leur discours et leur stratégie en temps réel
- Répondre avec justesse aux objections, silences, manipulations ou tentatives de déstabilisation



Programme

- ➔ Accueil & objectifs
- ➔ Profil d'un acheteur redoutable
 - Typologies, tactiques classiques (bluff, silence, menace...), lecture des enjeux.
- ➔ Jeu de rôle : "Qui suis-je ?"
 - Identifier les différents types d'acheteurs.
- ➔ Gérer les objections et les jeux de pouvoir
 - Techniques de réponse, posture, contre-arguments, atelier immersif.
- ➔ Techniques de négociation efficaces
 - Méthode intérêts vs. positions, leviers de persuasion, gestion du tempo.
- ➔ Simulation de négociation
 - Cas pratique avec débrief collectif et feedbacks à chaud.
 -
- ➔ Conclusion & plan d'action
 - Synthèse des apprentissages et engagement personnel.
 -