



**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.



#### ACCESSEURITÉ

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 temps.
- ➔ Simulation de négociation
  - Cas pratique avec débrief collectif et feedbacks à chaud.
  -
- ➔ Conclusion & plan d'action
  - Synthèse des apprentissages et engagement personnel.
  -