

## TECHNIQUES DE NÉGOCIATION EN ENTREPRISE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC046	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

## LIEUX ET DATES :

## PARIS

- Du 26/06/2025 au 27/06/2025
- Du 27/11/2025 au 28/11/2025

## OBJECTIFS

- Communiquer en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi
- Exploiter des informations recueillies et élaborer une réponse adaptée, lors d'une vente ou de la gestion d'un sinistre
- Négocier dans le respect des stratégies de conquête et de fidélisation de l'entreprise
- Sélectionner des arguments pertinents et construire un argumentaire
- Gérer les comportements et situations de tension : stress, conflits, agressivité, etc...

**Information complémentaire :**

**Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.**

**Vous souhaitez suivre une formation à distance ?**

**Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**  
[ici >](#)

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Chaque participant aura l'occasion de s'entraîner à la négociation à partir de ses propres cas et de son expérience. En fonction de ses besoins et d'une meilleure connaissance de son propre fonctionnement, chacun sera capable de déployer un climat et un processus de négociation au quotidien.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Iffpass.**

## PROGRAMME

- A. Identifier les fonctions de chacun
  - 1. Quels sont les vrais enjeux, les points de blocage véritables ?
  - 2. Clarifier la situation avant de négocier
- B. Se préparer à négocier
  - 1. Quel objectif avec quelle stratégie ?
  - 2. Quels sont les seuils, critères de choix ?
    - a) Gérer ses émotions
    - b) Chercher le consensus
- C. Identifier le fonctionnement de son interlocuteur
  - 1. Quelles sont ses intentions ?
  - 2. Savoir se mettre à sa place pour mieux tenir sa propre position
- D. Engager le processus
  - 1. S'exprimer, affirmer sa position
  - 2. Fixer ce qui est négociable, ce qui ne l'est pas
  - 3. Adapter le processus de réussite
  - 4. Négocier ou rompre
- E. Négocier pour un effet durable
  - 1. Assurer une issue durable pour chacun
  - 2. Construire ensemble des solutions évolutives
  - 3. Fixer ensemble une démarche de concertation / évolution
  - 4. Négociation anticipative ou gestion de différends ?
- F. Conclure, technique de closing

### **Validation des acquis :**

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

### **Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Responsables hiérarchiques ou transversaux  
Tous collaborateurs sujet à des enjeux dans les relations inter-services

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :** L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.  
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici.](#)

## PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

1360,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / 01 47 76 58 70

Généré le 06/02/2026 à 11:02