



Techniques de Négociation et Argumentation Commerciale

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-negociation-et-argumentation-commerciale>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC323

 CATÉGORIE
**Négociation
Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Développer son potentiel de communication
- ✓ Identifier son style relationnel
- ✓ Adopter un comportement positif et créer un climat de confiance
- ✓ Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B2B
- ✓ Rédiger une grille de négociation
- ✓ Persuader durablement le client
- ✓ Fidéliser le client par ses comportements
- ✓ Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord

POUR QUI ?

- ✓ Managers commerciaux, Cadres Commerciaux et Non commerciaux
- ✓ Responsables Grands Comptes, Key Account Managers, Chefs de projet
- ✓ Toute personne amenée à faire de négociation de façon régulière ou occasionnelle

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier son style relationnel

- Forces
- Faiblesses

2 / Adopter un comportement positif et créer un climat de confiance

- Développer son potentiel de communication
- Identifier les modes de communication
- Reconnaître le style de ses interlocuteurs et adapter sa communication
- Identifier le langage à utiliser ou à éviter en fonction de mon client
- Savoir faire face à des comportements différents du sien et gérer les situations difficiles

3 / Elaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges
- Anticiper le refus
- Identifier les objets de négociation autres que le prix

4 / L'art de la conviction par l'écoute

- Intégrer les cinq étapes de la conviction dans sa démarche d'argumentation
- Utiliser les bénéfices de l'écoute au service de sa démarche de persuasion
- Rassurer son client sur le fait qu'il est écouté et compris
- Maîtriser le pouvoir du questionnement pour faire mûrir la réflexion du client

- Renforcer son argumentation grâce à l'écoute active

5 / Convaincre avec une offre gagnante

- Identifier les facteurs entrant en jeu dans l'acte d'achat de votre client
- Adapter son offre et ses arguments pour asseoir sa crédibilité
- Utiliser l'argumentation comparative de façon éthique pour convaincre son client face à une offre concurrente

6 / Bien structurer son offre pour convaincre efficacement

- Déjouer les techniques des acheteurs professionnels
- Rester stable et gérer les imprévus de la négociation
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression
- Favoriser les techniques d'échange

7 / Maîtriser les techniques de closing efficace

- Démystifier le " gagnant-gagnant "
- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord
- Rassurer un acheteur fuyant
- Technique de l'enchaînement logique
- Reformuler les points d'accord et de douleurs

8 / Formaliser l'accord

- Anticiper la suite de la négociation
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation
- Consolider la confiance : la technique de l'ancrage

🔧 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : MC323
Maroc Performance — Tous droits réservés