

Résister aux Négociations Commerciales Difficiles

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/resister-aux-negociations-commerciales-difficiles

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC328

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser une négociation en situation difficile
- Mettre en place une stratégie de négociation adaptée à la situation
- Adopter un comportement adéquat en fonction des situations et des profils rencontrés

POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant perfectionner son approche de la négociation, notamment en situation difficile



Programme détaillé

1 / Se positionner en tant que négociateur

- Faire le point sur le négociateur que vous êtes
- Maîtriser les deux dynamiques des négociations distributive et intégrative
- Développer sa palette tactique de négociation
- Planifier l'entretien avec un séquencement efficace

2 / Cerner la notion de conflit dans le cadre d'une négociation

- Les spécificités des négociations complexes
- L'origine d'un conflit et son fonctionnement
- Qu'est ce que l'approche systémique de la communication adaptée à une situation complexe ?
- Les conséquences du conflit dans le cadre d'une négociation

3 / Préparer sa négociation et élaborer un plan d'action

- Récupérer des informations essentielles sur ses futurs interlocuteurs pour mieux négocier
- Déterminer la logique et les attentes probables de ses interlocuteurs
- Construire une stratégie de négociation assortie d'un objectif final et d'objectifs intermédiaires
- Anticiper les points de blocages pouvant mener à une situation difficile
- Adopter un comportement adéquat en fonction des situations et des profils rencontrés
- Focus sur les rapports de force et les techniques de déstabilisation pouvant être utilisées

4 / Gérer les situations conflictuelles en conservant une forme d'autorité tranquille et rassurante

Maroc Performance

- Identifier les techniques de négociation en situation difficile, savoir quelle technique adopter
- Le cas par cas : La gestion des objections et la technique de l'entonnoir
- La stratégie de l'évitement
- La stratégie de désamorçage
- La stratégie d'affrontement
- Développer une écoute réciproque
- Traiter les objections de façon constructive
- Résister aux différentes tentatives de pression et de manipulation

5 / Faire s’engager et conclure

- Conclure en fixant avec assertivité la suite des événements
- Débriefer après la négociation pour progresser encore

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

Prochaines dates programmées

19 au 20 Nov. 2026	Distanciel
11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : MC328

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance