



PROGRAMME DE FORMATION

Négociation

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0188

VERSION
V2026-002

ÉDITION
2 octobre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente



DURÉE
10 h



MODALITÉ
**Distanciel ·
Présentiel**



PROGRAMME
5 modules
154 leçons



SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

🎯 Objectifs pédagogiques

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin de négocier. 4 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire sur l'art de la négociation : Préparer à fond sa négociation Rééquilibrer les rapports de force durant la négociation Maîtriser les fondamentaux de la négociation Gérer les tactiques en négociation.

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Commercial(e) Conseiller(ère) de vente

Chargé(e) de clientèle

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Négociateur gagnant-gagnant » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : handicap@will-formation.com

Tarifs et financement

Financement personnel (CPF) : **1 090 €**

OPCO : **350 €**

FIF PL : **540 €**

FAFCEA : **540 €**

AGEFICE : **350 €**

France Travail : **350 €**

Tarifs indicatifs TTC, par participant, en vigueur à la date d'édition du présent programme. Ils ne constituent ni une offre contractuelle ni un engagement de prise en charge : la mention d'un dispositif ne vaut pas accord de financement. Toute prise en charge reste soumise à l'éligibilité du bénéficiaire et à l'accord préalable du financeur. Les conditions tarifaires applicables sont celles confirmées au devis, à la convention ou au contrat de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

5 modules, 154 leçons — durée totale 10 h.

01 Préparer à fond sa négociation

1. Vidéo : Introduction - Perrotin, grille de négociation
2. Synthèse : Comprendre les enjeux de la négociation
3. Exercice animé : Comprendre les enjeux de la
4. négociation
5. Vidéo : Cahier des charges de l'acheteur
6. Exercice animé : Le processus d'achat.
7. Vidéo : La grille des acheteurs
8. Synthèse : Comprendre le processus d'achat
9. Exercice animé : Comprendre le processus d'achat.
10. Vidéo : Analyse de la dominance
11. Vidéo : Vérifier s'il y a ZOPA (ZOne Possible d'Accord)
12. Synthèse : Utiliser la ZOPA pour bien négocier
13. Exercice animé : Utiliser la ZOne Possible d'Accord
14. (ZOPA).
15. Vidéo : Miller et Heiman
16. Synthèse : Utiliser la blue sheet de Miller et Heiman
17. Vidéo : Fixer ce qui est Négociable = 1,2,3
18. Synthèse : Préparer ses 1,2,3.
19. Vidéo : Equilibrez les 1 et les 3
20. Exercice animé : Préparer ses 1, 2, 3.
21. Vidéo : Exemple Tableau 1 & 2
22. Vidéo : Valorisez votre prix de départ
23. Vidéo : Préparez vos paliers
24. Synthèse : Anticiper les 1.2.3 de l'autre
25. Exercice animé : Anticiper les 1, 2 et 3 de la partie
26. adverse.
27. Vidéo : Erreurs 3-1 - Valorisation des cadeaux
28. Vidéo : Erreurs 3-1 inversés
29. Vidéo : Blocage : Solution de repli
30. Synthèse : Préparer des solutions de repli
31. Exercice animé : Préparer vos solutions de repli.
32. Vidéo : Collaboratif - Je Gagne/Tu Gagnes
33. Synthèse : Créer des négociations Gagnant-Gagnant
34. Vidéo : Démo 1 contre 1
35. Vidéo : Compromis
36. Vidéo : Je perds - Tu gagnes
37. Exercice animé : Créer des négociations Gagnant –
38. Gagnant
39. Vidéo : Anticiper les attaques
40. Synthèse : Préparer des réponses aux attaques
41. Exercice animé : Préparer les réponses aux attaques de
42. la partie adverse
43. Vidéo : Négocier d'abord en interne
44. Synthèse : Boîte à outils sur Bien préparer ses
45. négociations
46. Pratique : Préparation à la négociation
47. Mini Examen sur Préparer ses négociations

02 Rééquilibrer les rapports de force

1. Vidéo Gérer les changements.
2. Vidéo : Conduite du changement : QUI A PIQUÉ MON
3. FROMAGE ?
4. Synthèse : Conduire le changement en négociation
5. Exercice animé : Conduire le changement en
6. négociation
7. Exercice animé : Changement - Qui a piqué mon
8. fromage ?
9. Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec
10. les couleurs
11. Vidéo explicative sur le DISC et la négociation avec les
12. couleurs.
13. Vidéo : Exercez-vous à reconnaître les couleurs
14. Synthèse : Négocier avec les couleurs
15. Exercice animé : Identifier les couleurs de ses
16. interlocuteurs
17. Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec
18. les couleurs
19. Mini exam : Couleurs DISC
20. Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec
21. l'art de la guerre
22. Synthèse : Adopter le bon savoir être pour bien négocier
23. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°1
24. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°2
25. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°3
26. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°4
27. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°5
28. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°6
29. Synthèse : Rééquilibrer les rapports de force avec l'Art
30. de la Guerre
31. Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec
32. l'art de la guerre
33. Exercice animé : Négocier en pleine confiance
34. Exercice animé : Négocier en personne morale
35. Vidéo : Interculturel - Introduction
36. Vidéo : Interculturel 1-6
37. Exercice animé : Dimension 1 - Gérer l'interculturel avec
38. les six dimensions d'Hofstede
39. Vidéo : Interculturel 2-6
40. Exercice animé : Dimension 2 - Gérer l'interculturel avec
41. les six dimensions d'Hofstede
42. Vidéo : Interculturel 3-6
43. Exercice animé : Dimension 3 - Gérer l'interculturel avec
44. les six dimensions d'Hofstede
45. Vidéo : Interculturel 4-6
46. Exercice animé : Dimension 4 - Gérer l'interculturel avec
47. les six dimensions d'Hofstede
48. Vidéo : Interculturel 5-6
49. Exercice animé : Dimension 5 - Gérer l'interculturel avec
50. les six dimensions d'Hofstede
51. Vidéo : Interculturel 6-6
52. Exercice animé : Dimension 6 - Gérer l'interculturel avec
53. les six dimensions d'Hofstede

03 Rééquilibrer les rapports de force (suite)

1. Synthèse : Identifier les tactiques de négociation
2. Exercice animé : Identifiez les tactiques rapidement
3. Synthèse : Déjouer les tactiques de négociation
4. Synthèse : Boîte à outils - Rééquilibrer les rapports
5. Exercice animé : Déjouer les tactiques de négociation de force
6. Synthèse : Boîte à outils - Déjouer les tactiques de
8. Pratique : Rééquilibrer les rapports de force négociation
9. Examen fin de partie : Rééquilibrer les rapports
10. Pratique : Déjouer les tactiques de force
11. Examen fin de module sur Gérer les tactiques en

04 Maîtriser les fondamentaux de la négociation

1. négociation
2. Vidéo : Comment démarrer une négociation ?
3. Vidéo : Découvrir les positions 1
4. Vidéo : Reconnaître les 2
5. Vidéo : Reconnaître les 3
6. Synthèse : Négocier avec aisance
7. Exercice animé : Négocier avec aisance Vidéo :
8. Le protocole en négociation
9. Vidéo : Exemple de protocole pas respecté
10. Synthèse : Eviter les erreurs de négociation
11. Exercice animé ; Eviter les erreurs de négociation
12. Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté achats
13. Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté vente
14. Vidéo : BONUS Anecdote 1
15. Vidéo : BONUS Anecdote 2
16. Synthèse : Boîte à outils pour Bien négocier
17. Pratique : Parvenir à négocier facilement
18. Examen fin de partie : Maîtriser les fondamentaux
19. de la négociation.

05 Gérer les tactiques en négociation.

1. Vidéo : Compréhension des tactiques
2. Vidéo : Tactique n°1- Le Fait accompli
3. Exercice animé : Tactique de la Mise devant le fait accompli
4. Vidéo : Tactique n°2 - Le Butoir
6. Exercice animé : Tactique du Butoir
7. Vidéo : Tactique n°3 - Le Joker
8. Exercice animé : Tactique du Joker
9. Vidéo : Tactique n°4 - Le Bon et le Méchant
10. Exercice animé : Tactique du Bon et du Méchant
11. Vidéo : Tactique n°5 - Le Faux acquis
12. Exercice animé : Tactique du faux acquis
13. Vidéo : Tactique n°6 - Le Changement de niveau
14. Exercice animé : Tactique du Changement de niveau
15. Vidéo : Tactique n°7 - Le Bilan
16. Exercice animé : Tactique du Bilan
17. Vidéo : Tactique n°8 - La Carotte
18. Exercice animé : Tactique de la Carotte
19. Vidéo : Tactique n°9 - La Chinoise
20. Exercice animé : Tactique de la Chinoise
21. Vidéo : Tactique n°10 - Le Temps, règle d'or n°1
22. Exercice animé : Tactique du Temps
23. Vidéo : Tactique n°11 - Bien gérer le closing, règle d'or N
24. °2