

Négociation Commerciale Complexe

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-commerciale-complexe

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC326

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
- Mener ses négociations avec souplesse et fermeté
- Résister à la pression des négociations à fort enjeu

POUR QUI ?

- Ingénieur commercial
- Responsable comptes clés
- Responsable Grands Comptes
- Responsable et directeur commercial



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 / Appréhender 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 / Définir sa stratégie de négociation

- Comprendre les deux stratégies de négociation : directe et indirecte
- Définir tous les points à négocier
- Repérer ses propres intérêts et ceux probables de ses interlocuteurs
- Mesurer les enjeux pour chaque partie
- Formuler ses propres objectifs, déterminer sa MESORE

4 / Bâtir sa démarche d'action

- Analyser le rapport de forces : les 6 curseurs du pouvoir
- Repérer tous les acteurs en présence

Maroc Performance

- Anticiper les tactiques des acteurs : la matrice des ressources
- Bâtir sa propre tactique

5 / Adapter sa tactique et sa communication

- Etablir la relation, donner le ton
- Définir avec son interlocuteur l’objectif à atteindre
- Sortir de la négociation sur les positions
- Rechercher les intérêts
- Rééquilibrer les pouvoirs en permanence
- Adapter son style de négociateur à celui du client

6 / Conduire l’entretien de négociation jusqu’à la réussite

- Rester centré sur l’objectif
- Rechercher les options possibles, les évaluer : la matrice des objectifs
- Faire s’engager et conclure

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC326
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance