

NÉGOCIER ET DÉFENDRE SA VALEUR

Maîtriser les mécanismes de la négociation B2B et Grands Comptes, défendre la valeur de son offre face aux pressions prix et aux acheteurs stratégiques, préparer et conduire des négociations équilibrées, gérer rapports de force et tactiques adverses avec assertivité, et renforcer sa posture de partenaire stratégique.

PROGRAMME

1. PRÉPARER ET STRUCTURER UNE NÉGOCIATION À FORTÉ VALEUR

Analyser le contexte et les enjeux de la négociation

Analyse 360° de compte, cartographie des enjeux, évaluation du rapport de force, Negotiation Map.

Définir sa stratégie et ses marges de manœuvre

BATNA / ZOPA, fixation d'objectifs chiffrés, identification des variables de concession, Stratégie de négociation en 3 niveaux : "valeur – condition – timing".

Préparer son argumentaire de défense de valeur

Value Defense Matrix, reformulation orientée bénéfice client, ancrage de la valeur avant la discussion prix, "Value Shield".

2. ADOPTER LA POSTURE GAGNANTE DU NÉGOCIATEUR GRANDS COMPTES

Comprendre les styles et comportements de négociation

Typologie Thomas-Kilman (compétition, collaboration, compromis, évitement, accommodation), ajustement du style selon la situation et le profil du client.

Maîtriser la communication

d'influence en situation de tension Communication assertive, méthode DESC, gestion du ton et du langage corporel, Empathic Mirroring et écoute active stratégique.

Renforcer sa crédibilité et son leadership commercial

Posture de "business partner", alignement émotionnel, cohérence verbale et non-verbale, maintien du calme et de la confiance face aux tactiques d'intimidation.

3. MAÎTRISER LES LEVIERS, TECHNIQUES ET TACTIQUES DE NÉGOCIATION

Utiliser les leviers de création de valeur mutuelle

Win-win approach, recherche d'intérêts communs, négociation élargie (logique d'échange global), "trading variables" (délai, support, volume, visibilité).

Gérer les tactiques d'acheteurs professionnels

Identification des tactiques adverses (pression, silence, chantage au prix), "Neutralizing Tactics" (recentrage, pause, question inversée).

Négocier sans céder sur la valeur

Value Anchoring, storytelling de valeur, reformulation orientée ROI, ancrage prix, technique du "Give & Get".

4. CONCLURE ET SÉCURISER UN ACCORD DURABLE

Conclure une négociation avec équilibre et engagement

3C Framework (Clarté, Cohérence, Confirmation), reformulation d'accord, finalisation douce, conclusion positive et progressive.

Formaliser les accords et verrouiller les conditions critiques

Check-list Deal Closing, validation juridique et financière, rédaction d'un résumé d'accord, plan d'action post-négociation.

Évaluer la performance et capitaliser sur chaque négociation

Débrief post-négociation, analyse des succès et échecs, fiche Negotiation Review.

RÉF : CO-ND

DURÉE

3 Jours

CIBLE

Commerciaux B2B et Grands Comptes, Ingénieurs d'Affaires, Key Account Managers, Directeurs Commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation "Argumenter et influencer dans la vente complexe" ou disposer d'une expérience confirmée en négociation B2B.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les mécanismes et dynamiques de la négociation B2B et grands comptes.
- Défendre efficacement la valeur de son offre face à la pression prix et aux acheteurs stratégiques.
- Préparer, conduire et conclure une négociation équilibrée et durable.
- Savoir gérer les rapports de force et les tactiques adverses avec assertivité.
- Renforcer sa posture de partenaire stratégique plutôt que de fournisseur.

PÉDAGOGIE

- Approche expérientielle : simulations de négociation réelles, jeux de rôle, analyse de cas clients.
- Méthodes participatives : débrief collectif, coaching individuel sur posture et tactiques.
- Mises en situation : analyse comportementale et feedback précis.
- Ateliers concrets : construction du plan de négociation et de la stratégie BATNA.

FORMAT : PRÉSENTIEL