



NÉGOCIATION COMMERCIALE (H/F)

Formation courte

7H

 **FORMER**
POUR
PERFORMER

EFFOR ACADEMIES

Notre Organisme de Formation (OF) propose des formations courtes destinées aux salariés d'une structure, y compris ceux en situation de handicap. L'objectif est de leur permettre d'acquérir rapidement des compétences ciblées, en lien avec leur poste ou leur évolution professionnelle, tout en s'adaptant aux contraintes opérationnelles de l'organisation.



FORMATION NÉGOCIATION COMMERCIALE (H/F)

Objectifs de la formation

- Adopter une posture de négociation centrée sur l'humain afin d'influencer positivement son interlocuteur.
- Gérer la relation dans la durée et sortir des schémas de négociation classiques.
- Mobiliser des outils relationnels adaptés au contexte.

Prérequis

- Aucun prérequis

Modalités et délai d'accès

Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.
Un test de positionnement avant la formation est effectué sous la forme d'un questionnaire afin de juger le niveau du stagiaire entrant

Inscription via : contact@effor-group.com

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
- Nos intervenants adaptent les rythmes, temps de formations et les modalités pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.
- Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap M. LASVIGNE par mail contact@effor-group.com afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques.

Durée

- Cette formation se déroule sur une période totale de 7h.

Contenu pédagogique et méthodes mobilisées

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Module 1 : Comprendre les leviers humains de la négociation

- Les mécanismes psychologiques et émotionnels en négociation
- Besoins, motivations et freins des interlocuteurs
- Biais cognitifs et impact sur la prise de décision
- Différences entre négociation de position et négociation relationnelle

Module 2 : Posture, communication et prise d'influence

- Posture du négociateur et crédibilité perçue
- Communication verbale et non verbale 2
- Écoute active, questionnement stratégique et reformulation
- Techniques d'influence éthique basées sur la relation

Module 3 : Sortir de la zone de confort et créer une relation gagnant-gagnant

- Déconstruction des schémas classiques de négociation
- Gestion des objections, résistances et tensions
- Adaptation de la stratégie selon le profil de l'interlocuteur
- Construction d'une relation durable et de confiance

Modalités d'évaluation

Évaluation via un Google Forms "évaluation finale"

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter le référent handicap.

referent.handicap@effor-group.com

Équipe pédagogique



Isadora De Belen

Directrice pédagogique et qualité
Référénte pédagogique et mobilité
internationale



Noélia Mas Espejo

Coordinatrice pédagogique et financière
Référénte handicap et actions sociales



Frédéric Rogé

Formateur : Ancien négociateur du GIGN

Tarif

Le coût de la formation est de : 350€/HT
TVA non applicable art. 293 b du CGI



Contactez-nous !



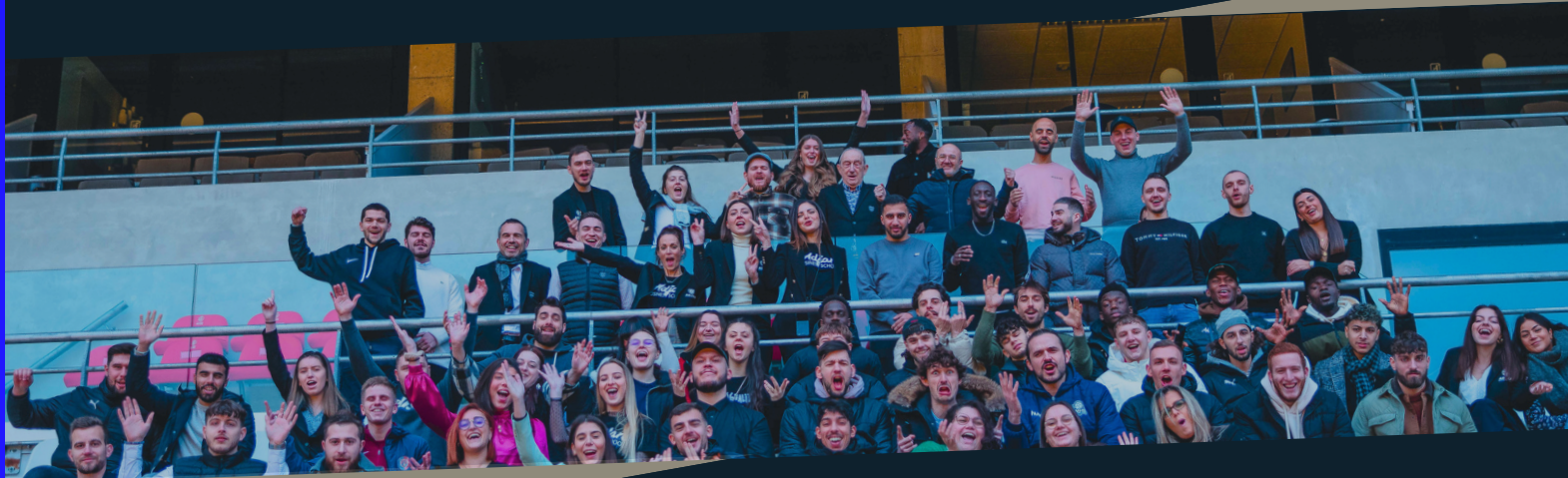
03 10 45 40 02



recrutement@effor-group.com



effor-academies.com



EFFOR ACADEMIES

74 rue du Docteur Lemoine

51100 REIMS

Siret : 89207014500032

Code APE : 8559B

E-mail : contact@effor-group.com

Organisme de formation enregistré sous le numéro

44880149888 auprès du préfet de la région Grand-Est.

Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État

Numéro UAI 0512216G

Version 2: 03-2026

Niveau de performance et
d'accomplissement

Taux de satisfaction : 100%

Taux de réussite: 83%