

Formation - Développer son efficience de négociateur

Réussir sa négociation : Etre ferme sur les enjeux tout en préservant la relation client
#techniques et outils #préparation mentale

Vente | Prospection

CODE : 15610 | Mise à jour : 04/09/2025

Objectifs

- Savoir préparer et piloter sa négociation
- Assumer, valoriser et défendre son offre
- Maintenir une relation gagnant / gagnant avec son client
- Préparer son mental de négociateur
- Gérer le stress de l'enjeu

Contenu de la formation

Jour 1 : préparer et maîtriser le processus de négociation

- Maîtriser tous les éléments de préparation
- Savoir poser un cadre propice à la négociation
- Valoriser et argumenter avec impact
- Comprendre l'importance de l'intelligence émotionnelle dans toute relation commerciale
- Adopter la bonne posture pour dépasser les objections clients
- Maîtriser les phases de conclusion et d'engagement avec son client

Pratique : jeux pédagogiques, études de cas, préparation de sa négociation

Jour 2 : Se préparer mentalement et s'entraîner pour réussir

- Mettre en pratique les techniques du J1
- Se préparer mentalement
- Gérer le stress à chaud
- Mettre en pratique les techniques
- Gérer les situations difficiles
- Mettre en pratique sur situations difficiles
- Bilan du jour et plan d'action individuel

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à négocier en Vente B to B : commercial, technico-commercial, cadre commercial

PRÉ-REQUIS

Personnes avec une expérience commerciale

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 8 personnes

Pratique : mises en situation sur les cas des participants, exercices de préparation mentale (cognitifs et corporels)

Les + de cette formation :

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- Suivi post formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : e-learning de préparation, suivi post formation individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mises en situations
- Echanges et partages d'expérience
- Jeux pédagogiques

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Suivi et REX (J + 90)
- Recueil des attentes en amont ou début de la formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

 90% (125 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

 100%



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entrainez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !



06 25 18 50 18

karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10

Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/



www.corymbe.coop

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire

N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État