



Forma-Soum

FORMA-SOUM
200 RUE DE LA CROIX NIVERT, 75015 PARIS
SIRET: 101 367 688 00013

NÉGOCIER ET MANAGER UN ACCORD COMMERCIAL

PROGRAMME DE FORMATION

La formation mène à la certification RS6967, enregistrée au Répertoire
Sprécifique de France compétences le 18-12-2024 et valable jusqu'au 18-12-2026.
Cette certification est détenue par CIRCULAR CONSULTING FRANCE

Lien vers la fiche de compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6967/>



06 59 69 51 86



formasoum@gmail.com





Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail ou par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni supporter de pénalités. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 3 Avenue Jean Jaurès , 93350 Le Bourget, sous la supervision du formateur.

Accessibilité :

La formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap évalue et anticipe les adaptations nécessaires.

Contact : formasoum@gmail.com

Téléphone : 06 59 69 51 86

Délai d'accès :

Entre 15 et 20 jours avant le démarrage de la session.

Public visé :

La certification « Négociier et manager un accord commercial » s'adresse aux professionnels exerçant une fonction commerciale dans le secteur de la distribution et du service, notamment les nouveaux managers et commerciaux souhaitant évoluer vers une fonction comportant une dimension négociation ou renégociation d'accords commerciaux.

Prérequis :

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans le domaine de la vente, dans le secteur de la distribution et/ou du service.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la négociation d'un accord dans le secteur de la distribution ou du service.



Compétences visées :

- C1. Préparer la négociation ou renégociation d'un accord commercial dans le secteur de la distribution et du service, en identifiant toutes les variables sur lesquelles jouer et la marge de manœuvre au regard du contexte et des enjeux de la situation de la relation commerciale pour anticiper les différents scénarios et prévoir les options à envisager.
- C2. Construire la stratégie relationnelle de la négociation d'un accord commercial, en identifiant le rôle, les besoins spécifiques et le degré de décision des différents interlocuteurs afin d'ajuster le curseur de pouvoir de la négociation et choisir une tactique adaptée.
- C3. Élaborer un argumentaire sur une exigence initiale élevée d'un accord commercial en incluant les modalités de celui-ci (ressources à disposition, marge attendue, prix) en préparant une stratégie de concession-contrepartie intégrant la durée et la valeur des concessions pour préparer des solutions alternatives favorisant l'acceptation de la proposition.
- C4. Conduire un entretien de négociation, dans le secteur de la distribution et du service, en équilibrant le rapport de force avec l'interlocuteur, en valorisant sa proposition initiale et en identifiant le point de rupture du client pour ajuster les variables de l'accord commercial, accorder des concessions tangibles et trouver une zone d'accord possible pour l'ensemble des parties.
- C5. Conclure un accord commercial en définissant les termes et conditions finales de celui-ci sur le principe « gagnant - gagnant » et en le formalisant pour verrouiller la négociation et engager l'autre partie vers la finalisation du processus.
- C6. Accompagner la force de vente directe et indirecte pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord commercial et garantir son déploiement dans les conditions prévues par la mise en place d'un plan d'action et en anticipant les éventuelles difficultés.
- C7. Animer une réunion commerciale synthétisant le bilan d'affaires d'un accord commercial pour engager et mobiliser l'équipe de vente, directe ou indirecte, sur la mise en œuvre de l'accord, sur la fixation des nouveaux objectifs dépassant l'accord initial et pérennisant sur le long terme la relation avec le client.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser la méthodologie de préparation d'une négociation commerciale et savoir identifier les variables et marges de manœuvre.
- Construire une stratégie relationnelle adaptée aux interlocuteurs et au contexte de la négociation.
- Conduire un entretien de négociation en équilibrant le rapport de force et en obtenant des contreparties à chaque concession.
- Conclure et formaliser un accord commercial gagnant-gagnant pour pérenniser la relation client.
- Manager et accompagner la force de vente directe et indirecte dans la mise en œuvre de l'accord.
- Animer une réunion commerciale pour mobiliser et engager une équipe sur les objectifs de l'accord.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs : présentations engageant régulièrement les participants par questions, réflexions et débats.
- Études de cas : analyses de situations concrètes de négociation pour appliquer les concepts théoriques.



- Travail en sous-groupes : résolution collective de problématiques de négociation.
- Ateliers pratiques : sessions de mise en application des compétences enseignées.
- Mises en situation et jeux de rôle : simulations réalistes de négociations commerciales.
- Démonstrations techniques : présentation en direct des méthodes (SWOT, SOAR, SIMAC, AICVR, PSAI, ASMAC, EMAC).
- Accompagnement individualisé : suivi personnalisé de chaque participant dans la réalisation de son projet.

Les résultats attendus :

Cette formation vous prépare à la certification « Négociateur et manager un accord commercial » (RS6967), attestant des compétences nécessaires pour préparer, conduire et conclure une négociation d'accord commercial, et manager sa mise en œuvre auprès de la force de vente.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 à 20 jours calendaires suivant la fin de la formation.

Modalités d'évaluation :

- Me1 – Mise en situation professionnelle reconstituée sur une négociation commerciale d'un accord avec soutenance orale (compétences C1 à C5).
- Me2 – Cas pratique sur l'accompagnement de la force de vente avec remise d'un rapport et soutenance orale (compétence C6).
- Me3 – Mise en situation sur l'animation d'une réunion commerciale présentant un accord commercial (compétence C7).

Durée :

La formation dure 35 heures.

Tarif :

1 650 € TTC



C1 : Préparer la négociation ou renégociation d'un accord commercial

C2 : Construire la stratégie relationnelle de la négociation d'un accord commercial

**JOUR 1 : PRÉPARATION ET STRATÉGIE
RELATIONNELLE**

Matin – C1 : Préparer la négociation d'un accord commercial

08h30 – 10h00 : Cartographier les acteurs et les enjeux

- Identification de tous les acteurs impliqués (responsabilités, autorité)
- Analyse des apports d'influence (utilisateur, décideur, prescripteur, conseiller)
- Hiérarchisation des enjeux concrets (prix, délai) et relationnels (émotions, valeurs)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 11h30 : Analyser le contexte et définir les variables

- Analyse SWOT et SOAR du client, de la concurrence et des marchés
- Identification de ses propres atouts et faiblesses dans la négociation
- Définition des variables de négociation (prix, délai, financement, scope)

11h30 – 12h00 : Évaluation formative C1

Élaboration d'une fiche de préparation de négociation comprenant la liste des acteurs, l'analyse SWOT/SOAR, la liste des concessions et contreparties (minimum 3 de chaque), la définition de la « meilleure solution de rechange » (BATNA) et les options de réponses reliées à des scénarios.

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner



Après-midi – C2 : Construire la stratégie relationnelle

13h00 – 14h30 : Analyser la personnalité et le pouvoir des interlocuteurs

- Identification du profil de personnalité de chaque interlocuteur
- Détermination du niveau de pouvoir de chaque acteur
- Évaluation du niveau de confiance entre les parties

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Choisir la stratégie relationnelle adaptée

- Stratégie compétitive si le niveau de confiance est bas
- Stratégie collaborative si le niveau de confiance est installé
- Stratégie mixte pour équilibrer le rapport de force et le compromis

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C2

Étude de cas pratique : choisir et justifier la stratégie relationnelle adéquate en fonction des profils d'interlocuteurs décrits, en argumentant le niveau de pouvoir et de confiance identifiés.



C3 : Élaborer un argumentaire sur une exigence initiale élevée d'un accord commercial

C4 : Conduire un entretien de négociation

JOUR 2 : ARGUMENTAIRE ET CONDUITE DE LA NÉGOCIATION

Matin – C3 : Élaborer un argumentaire d'exigence initiale élevée

08h30 – 10h00 : Délimiter le champ et les positions de la négociation

- Définition de la position affichée (exigence de départ)
- Identification du point de rupture et de la zone d'accord possible
- Qualification des points bloquants (majeurs ou mineurs)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 11h30 : Construire la stratégie de questionnement et de concession

- Méthode de l'entonnoir : questions ouvertes, dirigées puis fermées
- Question de remise en cause avec la méthode PSAI
- Élaboration de scénarios d'exigences accordables et de solutions de secours

11h30 – 12h00 : Évaluation formative C3

Construction d'un argumentaire complet comprenant la délimitation du champ, la liste des contreparties à chaque concession, le coût de chacune des concessions, et l'identification d'au moins une concession inaccessible sur un point mineur pour crédibiliser l'offre.

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner



Après-midi – C4 : Conduire un entretien de négociation

13h00 – 14h30 : Démarrer et défendre l'offre initiale

- Démarrage avec une offre élevée pour augmenter la marge de manœuvre
- Argumentation avec la méthode SIMAC pour valoriser produit ou service
- Mise en relief des bénéfices face au besoin de l'acheteur

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Tenir sa position et gérer les concessions

- Technique AICVR pour développer une attitude assertive
- Concessions progressives jusqu'au point de rupture, toujours avec contrepartie
- Méthode du « recul à petit pas » : minimiser, espacer et dévaloriser les concessions

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C4

Mise en situation de jeu de rôle : conduire un entretien de négociation simulé en démontrant la capacité à exposer l'effort réalisé, valoriser les concessions accordées et inviter l'acheteur à conclure la négociation.



C5 : Conclure un accord commercial sur le principe « gagnant – gagnant »

JOUR 3 : CONCLUSION DE L'ACCORD COMMERCIAL

08h30 – 10h00 : Réaliser un accord intermédiaire

- Identification des points facilitant un verrouillage progressif
- Premier accord intermédiaire sur le délai, le financement ou la livraison
- Techniques pour déboucher sur l'accord global

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Synthétiser et projeter les bénéfices

- Synthèse du bilan de l'entretien (arguments clés et bénéfices acheteur)
- Construction d'une réponse rationnelle et cohérente
- Projection de l'acheteur dans l'utilisation du produit/service

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Reformuler et formaliser l'accord

- Reformulation des termes et conditions finales
- Vérification de l'engagement réciproque des deux parties
- Formalisation écrite pour verrouiller la négociation

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Atelier pratique – Études de cas de clôture

- Mise en situation sur différents profils d'acheteurs
- Gestion des objections de dernière minute
- Techniques d'engagement et de signature

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C5

Mise en situation de conclusion d'accord : démontrer la capacité à réaliser un accord intermédiaire, synthétiser le bilan de l'entretien, projeter l'acheteur dans l'utilisation du produit ou du service et reformuler les termes finaux pour engager la signature.



C6 : Accompagner la force de vente directe et indirecte

JOUR 4 : ACCOMPAGNEMENT DE LA FORCE DE VENTE

08h30 – 10h00 : Construire un plan d'action opérationnel

- Identification des échéances business prioritaires
- Définition des actions de développement pour la force de vente
- Révision des effectifs nécessaires à la mise en œuvre de l'accord

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Fixer des objectifs SMART pour la force de vente

- Objectifs spécifiques, mesurables, réalisables, pertinents et planifiés
- Déclinaison sur la force de vente directe et indirecte
- Définition des indicateurs de suivi et tableaux de bord

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Rédiger un rapport d'accompagnement

- Structure pédagogique, claire et synthétique
- Formalisation des actions attendues sous forme d'EMAC
- Anticipation des difficultés et plans de contingence

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Motiver la force de vente

- Débriefing constructif des résultats commerciaux
- Identification d'au moins deux axes de progrès
- Techniques de motivation et d'engagement de l'équipe

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C6

Élaboration d'un cas pratique : produire un plan d'action complet (échéances business, actions de développement, révision d'effectifs) et un rapport pédagogique structuré comprenant les actions attendues sous forme d'EMAC et au moins deux axes de progrès permettant de motiver la force de vente.



C7 : Animer une réunion commerciale présentant un accord commercial

JOUR 5 : ANIMATION D'UNE RÉUNION COMMERCIALE

08h30 – 10h00 : Concevoir un support de réunion impactant

- Présentation des actions prioritaires de mise en œuvre de l'accord
- Synthèse claire du bilan d'affaires
- Analyse des écarts entre objectifs commerciaux et résultats de vente

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Galvaniser et engager l'équipe commerciale

- Techniques d'animation pour mobiliser autour d'un objectif commun
- Atelier d'engagement collectif vers un objectif ASMAC
- Gestion de la dynamique de groupe

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Co-construire un argumentaire de vente

- Élaboration commune d'un argumentaire ASMAC
- Adaptation aux objections possibles des clients
- Articulation autour du respect de l'accord national en magasin

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Mettre en situation et préparer le déploiement

- Entraînement à la maîtrise de l'argumentaire de vente
- Simulations de situations clients en magasin
- Plan de déploiement chez les clients pour atteindre l'objectif

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C7

Mise en situation d'animation : conduire une réunion commerciale en présentant un support clair et impactant, animer un atelier engageant l'équipe vers un objectif ASMAC et faire construire collectivement un argumentaire de vente permettant de faire respecter l'accord national en magasin.



À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 à 20 jours calendaires suivant la fin de la formation.

JOUR 6 : PASSAGE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION (HORS TEMPS DE FORMATION)

Matin : Épreuve E1 – Mise en situation de négociation (C1 à C5)

08h30 – 10h30 : Mise en situation professionnelle reconstituée

- Remise au jury du livrable de préparation (transmis 10 jours avant)
- 15 minutes de présentation de la préparation au jury
- 15 minutes de mise en situation pour le 1er round de négociation
- 15 minutes d'ajustement pour préparer le 2e rendez-vous
- 15 minutes de mise en situation pour le 2e round de négociation
- 15 minutes de débriefing sous forme de soutenance orale avec le jury

12h00 – 14h00 : Pause déjeuner

Après-midi : Épreuves E2 et E3 – Management de l'accord (C6) et Animation (C7)

14h00 – 15h00 : Soutenance du cas pratique d'accompagnement de la force de vente (C6)

- Remise du rapport et du plan d'action au jury (transmis 10 jours avant)
- 15 minutes de présentation et d'échanges avec le jury
- Argumentation des choix opérés pour sécuriser la mise en œuvre de l'accord

15h00 – 16h00 : Mise en situation d'animation de réunion commerciale (C7)

- Remise de la préparation de la réunion au jury (transmise 10 jours avant)
- 15 minutes d'animation de la réunion commerciale devant un jury jouant l'équipe de vente
- 5 minutes de débriefing et d'échanges avec le jury