

DÉFENDRE

Comprendre le prix psychologique, défendre ses marges, conclure sans concession inutile.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

DÉFENDRE

Catégorie / Domaine

Commercial — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

7 heures (1 jour)

Format

1 journée en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les mécanismes du prix psychologique et du ressenti valeur
- Répondre aux objections prix avec méthode
- Préparer sa négociation avec une MESORE solide
- Adopter la posture juste face à un acheteur expérimenté
- Conclure sans concession inutile et stabiliser l'accord

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Commerciaux confirmés, key account managers, chefs des ventes, toute personne amenée à négocier des conditions commerciales.

Prérequis

Avoir suivi VENDRE ou justifier d'une expérience significative en entretien commercial.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Simulations de négociation sur cas réels filmées
- Jeux de rôle acheteur / vendeur avec débrief
- Travail sur les situations réelles de négociation à venir des participants

Outils propriétaires SSL

- MESORE (Meilleure Solution de Repli)
- Oui mais et/ · Les 4 urgences
- Oui si/ · Non et/
- Les 5 styles de résolution de conflits
- Les 3 positions · Courbe de la posture

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Préparer, défendre et conclure une négociation

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Répondre aux objections prix et déclencher la conclusion (2 h)

Théorie : Ce qu'est réellement une objection prix : tactique vs. conviction

Théorie : Les 4 leviers pour déclencher la conclusion

Outil SSL : Oui mais et/ · Les 4 urgences

Exercice : Le festival de Cannes · Le contradicteur professionnel

Mise en pratique : Simulation d'objections prix sur cas réel.

■ Préparer sa négociation avec méthode (2 h)

Théorie : Vente vs. négociation : deux postures, deux logiques

Théorie : Fixer un prix psychologique défendable

Théorie : Construire ses offres à plusieurs niveaux

Outil SSL : MESORE

Exercice : Échange de groupe sur les situations de négociation difficiles

Mise en pratique : Chaque participant prépare sa MESORE sur un cas réel à venir.

■ Négocier sans capituler et stabiliser l'accord (3 h)

Théorie : S'affirmer tout en restant constructif

Théorie : Identifier son style dominant de résolution de conflits

Théorie : Défense de valeur face à un acheteur expérimenté

Outil SSL : Oui si/ · Non et/ · Les 5 styles de résolution de conflits

Exercice : Jeu de rôle acheteur / vendeur filmé

Mise en pratique : Chaque participant défend son prix sur un cas réel devant le groupe.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Simulation de négociation complète avec grille d'observation
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT**Tarif**

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande

Document optimisé pour import IA Digiforma — Storyselling Lab — Juin 2026