



Négocier et défendre ses marges



Mise à jour le 27/03/2026

Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en capacité de :

- Conduire un entretien de négociation
- Défendre son prix et sa marge
- Comprendre l'impact économique de la négociation sur la marge
- Conclure sur un accord profitable

Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

Programme | Jour 1 – Atelier Compétences

Préparer la négociation

- Les principes de base de la négociation
- Préparer son entretien en amont
- Définir les concessions possibles
- Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
- Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien
- Connaître son client et décrypter sa stratégie



- Prévoir le temps nécessaire pour cette négociation

La conclusion efficace d'un entretien commercial

- Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
- La valorisation des engagements mutuels
- Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

Les attitudes commerciales

- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale

Défendre ses marges

- Comment défendre ses prix ?
- Pourquoi est-il si difficile de défendre ses marges ?
- Qui doit accepter les règles de l'autre ?
- Comment négocier efficacement ?
- Quelles concessions accepter ?
- Maîtriser ses arguments pour défendre et justifier son prix
- Prendre le risque de perdre le marché

Programme | Jour 2 – Mise en pratique

Accompagnement à la réalisation d'une négociation

- Entraînement à la négociation
- Différents exercices pour calculer ses marges et le coût des concessions

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- 16-17 novembre 2026

Pour être informé d'éventuelles dates supplémentaires ou organiser une formation sur votre site : [Écrivez à \[formationcontinue27@normandie.cci.fr\]\(mailto:formationcontinue27@normandie.cci.fr\)](mailto:formationcontinue27@normandie.cci.fr)

COÛT

900 € net de taxe / pers.

EFFECTIFS



Min. : 3 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)

[BESOINS D'INFOS](#)

DANS LE MEME DOMAINE



[Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action](#)

[Fidéliser sa clientèle](#)

[Maîtriser les techniques de ventes et de négociation \(éligible CPF\)](#)

[Maîtriser l'entretien de vente](#)

[Négocier et défendre ses marges](#)

[Optimiser l'accueil client](#)

[Prospecter : la découverte du client](#)

[Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web](#)

[Réaliser une étude de marché](#)

[Traiter efficacement les réclamations](#)

[ACCUEIL](#)