

Négocier avec les grands comptes et garder le contrôle

Développer des stratégies efficaces pour gérer les négociations complexes avec les clients majeurs

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 490 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 06/10/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Avec les grands comptes, le rapport de force est souvent en votre défaveur. Comment structurer une négociation stratégique ?

Cette formation vous enseigne à préparer, conduire et conclure des négociations complexes, tout en maintenant un cadre sous contrôle.

Pourquoi se former à la négociation des grands comptes ?

- Décoder les processus d'achat des grands comptes.
- Construire une stratégie adaptée aux multi-acteurs.
- Imposer vos conditions sans fragiliser la relation.

Objectifs

- Identifier les fondamentaux du métier de négociateur grands comptes
- Identifier les impératifs de la fonction d'acheteur et l'évolution du métier
- Synthétiser les informations vitales recueillies
- Etablir vos objectifs, conditions et seuils possibles de négociation
- Vous distinguer en vous positionnant immédiatement en tant que négociateur crédible
- Etablir une négociation gagnant-gagnant en contrant habilement les techniques de pression et/ou de manipulation employées par les acheteurs
- Conclure positivement en parvenant à un accord valorisant l'acheteur grands comptes et qui préserve les intérêts de votre employeur
- Gérer efficacement l'après-négociation

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Structurer des négociations complexes avec des grands comptes tout en gardant la maîtrise du rapport de force.

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables grands comptes
- Ingénieurs commerciaux
- Key account managers
- Commerciaux chargés d'acquérir et de développer des grands comptes
- Chefs des ventes et responsables commerciaux

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Négocier avec les grands comptes et garder le contrôle

Développer mon profil de négociateur grands comptes pour maîtriser les situations commerciales à fort enjeu

- Les fondamentaux du métier de négociateur grands comptes :
 - Les attentes des clients vis-à-vis des négociateurs grands comptes
 - Evaluation de mon profil personnel "négociateur"
- Les impératifs de l'acheteur :
 - Enquête de perception des commerciaux par les acheteurs BtoB
 - Connaissance du métier d'acheteur
 - Méthodologie et outils des achats
 - Rôle de l'Intelligence Artificielle (IA) dans les achats
 - La fonction d'acheteur grands comptes

Préparer méthodiquement ma future négociation pour éviter d'être destabilisé et stressé

- Les sources d'informations à exploiter
- Recherche d'informations utiles sur mes cibles
- Etablissement d'une fiche de synthèse
- Objectifs, conditions et seuils possibles de négociation
- Grille de préparation de la négociation et d'anticipation des demandes
- Techniques de visualisation de mon futur entretien "grand compte"
- Adaptation de ma grille "ma future négociation"

Structurer la relation grands comptes pour développer et fidéliser durablement

- Analyse du cycle de vie d'un grand compte
- Les leviers de développement d'un compte stratégique
- Cartographie des parties prenantes et des opportunités
- Construction d'une stratégie de fidélisation adaptée aux enjeux du client
- Techniques de fidélisation : co-développement, clubs clients, plans de progrès
- Mise en place des actions de suivi et de co-construction de valeur

Maîtriser le déroulement de la négociation face à l'acheteur ou l'équipe "achat" pour établir un équilibre relationnel avec mes interlocuteurs

- Présentation en tant que négociateur
- Proposition et présentation synthétique de l'offre proposée à mes interlocuteurs
- Techniques de présentation rapide des solutions
- Gestion des objections et les scénarii de pression :
 - Les 20 scénarii préférés des acheteurs professionnels
 - Témoignages

Conclure positivement ma négociation commerciale grands comptes pour préserver au mieux les marges de mon entreprise

- Parvenir à l'accord final :
 - Réactions et solutions en cas de blocage de la négociation
 - Notions de négociation gagnant-gagnant
- L'après-négociation :
 - La transmission des informations pour finaliser l'accord
 - La relance sur scénario adapté
- Situations de relance

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Franck JARROSSON

Consultant formateur commercial senior.

Nabil MESSEGUEM

Consultant-formateur expert dans le domaine commercial et management.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Détails de la session

Du 24 mars 2027 au 25 mars 2027 (2 jours / 14 heures)

Paris

Du 24 mars 2027 au 25 mars 2027

Paris

- 24 mars 2027 9h00 – 17h30
- 25 mars 2027 9h00 – 17h30