FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de négociation et gestion des contrats commerciaux

Le 12/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les enjeux et bases juridiques des contrats commerciaux
- Maîtriser les techniques et stratégies de négociation
- Identifier et analyser les clauses essentielles des contrats
- Prévenir les risques juridiques et commerciaux
- Gérer efficacement la relation contractuelle et son suivi

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Préparation et stratégie de négociation

Matin : Comprendre les fondamentaux de la négociation commerciale

- Identifier les enjeux et objectifs d'un contrat commercial
- Comprendre les bases juridiques d'un contrat (obligations, responsabilités, clauses essentielles)
- Analyser les besoins et attentes des parties prenantes
- Étudier les facteurs de réussite d'une négociation commerciale
- Définir une stratégie adaptée à chaque contexte

Après-midi : Techniques et outils de négociation

- Découvrir les différentes approches et styles de négociation
- Utiliser les techniques d'argumentation et de persuasion
- Anticiper et gérer les objections ou conflits
- Identifier les leviers de négociation pour maximiser les avantages
- Savoir conclure une négociation de manière satisfaisante pour toutes les parties

Jour 2 : Analyse et gestion des contrats commerciaux

Matin : Les clauses clés des contrats commerciaux

- Comprendre les clauses essentielles : objet, durée, prix, modalités de paiement
- Appréhender les clauses de responsabilité et de garantie
- Étudier les clauses de résiliation et de force majeure
- Identifier les risques liés aux clauses abusives ou ambiguës
- S'assurer de la conformité juridique des contrats

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Après-midi : Gestion et suivi des contrats commerciaux

- Mettre en place des outils pour le suivi des engagements contractuels
- Gérer les modifications ou renégociations en cours de contrat
- Prévenir et résoudre les litiges contractuels
- Evaluer l'impact des contrats sur la relation commerciale à long terme
- Optimiser les prochaines négociations grâce au retour d'expérience

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.