



### OctoZone® - Formation négociation PNL et communication assertive

#### Convaincre avec la PNL et les soft skills commerciales.

Cette formation aide vos équipes à communiquer avec assertivité, à écouter activement et à convaincre. Basée sur les neurosciences et la CNV, elle développe des soft skills essentielles pour négocier efficacement.

[Découvrir](#)



Finançable par OPCO, FNE, CPF

## Raiso|

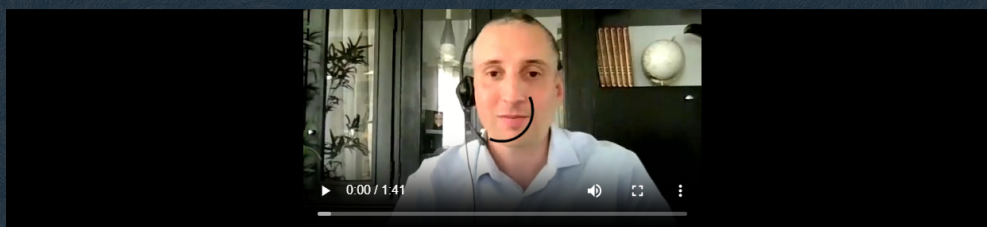


### Freins et leviers de décision

C'est le dilemme de toute négociation commerciale.

En identifiant les **déclencheurs cognitifs et émotionnels** qui pilotent chaque décideur, vos commerciaux élèvent leur taux de transformation. **OctoZone®**, basée sur les neurosciences, apprend à négocier mieux en repérant les **8 leviers cérébraux** qui dirigent la décision d'achat, puis à activer ceux qui convertissent plutôt que de faire une remise commerciale systématique.

## Témoignage client



"Je mets 9 sur 10 à ce coaching commercial."

Frédérique Rol-Ruiz - Responsable commerciale

[Réservez un échange \(15mn\)](#)

## Bénéfices de notre formation négociation PNL

- **Influence maîtrisée et éthique**

grâce à l'utilisation des leviers PNL, la CNV et la communication assertive pour convaincre par l'adhésion.

- **Aisance relationnelle**

grâce à l'écoute active et une intelligence émotionnelle renforcée, créant confiance et réduisant les couacs sur le cycle de vente.

- **Efficacité commerciale**



Echanger avec un de nos coaches

## Ils ont choisi notre formation soft skills

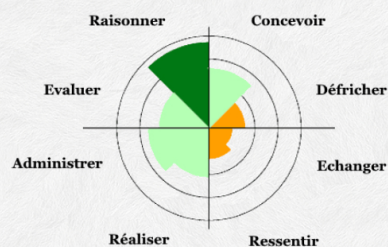
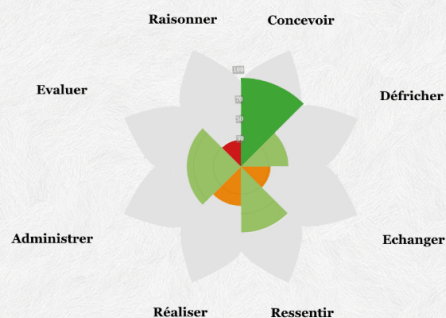
Team Link est un organisme certifié Qualiopi basé à Paris depuis 2022



## Méthode Predom & PNL : Formation négociation OctoZone®

Une immersion progressive dans les 8 zones cérébrales qui guident la décision, pour négocier avec efficacité en vente complexe B2B.

Formation négociation Qualiopi



Une méthode neurosciences de référence, centrée sur la compréhension du cerveau décisionnel.

La méthode Predom explore les 8 octants du comportement humain, chacun correspondant à un mode de pensée, d'émotion ou d'action.

Elle révèle comment un prospect :

- conçoit
- évalue
- raisonne
- administre
- échange
- ressent
- défriche
- réalise

Vos forces de vente apprennent à détecter le profil psychologique d'un décideur et à adapter comportement, argumentaire de vente et stratégie de négociation.

Réserver votre échange gratuit



## Programme de la formation négociation OctoZone (14h)

Les 8 ateliers du parcours (méthode Predom x négociation PNL).

Chaque atelier active un "octant" du cerveau et permet au commercial d'identifier :

- les moteurs décisionnels du prospect
- les résistances
- les techniques PNL adaptées pour convaincre sans pression

### 1. CONCEVOIR : influencer la vision

- Stimuler les projections mentales du prospect (PNL)
- Utiliser le storytelling pour créer du sens
- Aligner l'argumentaire de vente sur les motivations profondes

### 5. RÉALISER : aider le prospect à passer à l'action

- Clarifier les étapes et lever les freins à l'achat
- Utiliser les micro-engagements pour sécuriser l'avancée
- Accompagner la décision par un argumentaire de vente sur-mesure

### 2. DÉFRICHER : activer curiosité et mouvement

### 6. ADMINISTRER : sécuriser et structurer la décision



- Poser des questions qui élargissent le champ décisionnel
- Rythmer la conversation pour la rendre productive, sans brusquer
- Transformer une résistance en levier d'action (techniques PNL)

- Rassurer par une approche pratique : chiffres, preuves, procédure
- Construire un cadre de négociation commerciale équitable et clair
- Gérer les conflits ou tensions éventuels sans perdre la dynamique

### 3. ÉCHANGER : créer la connexion immédiate

- Ajuster sa communication (assertivité, CNV) selon les profils
- Utiliser les calibrages PNL pour fluidifier l'échange face à un détracteur
- Installer un climat de confiance qui facilite la négociation commerciale

### 4. RESSENTIR : maîtriser l'intelligence émotionnelle

- Lire et adapter son discours aux états internes du prospect
- Capter les signaux forts et faibles d'intention d'achat
- Gérer les émotions (siennes et celles du client) au cours de la négociation

### 7. ÉVALUER : structurer l'analyse et définir le potentiel

- Faire émerger les priorités réelles du prospect et l'urgence à changer
- Hierarchiser les informations recueillies pour clarifier la suite des échanges
- Définir ensemble ce qui mérite d'être approfondi ou laissé de côté

### 8. RAISONNER : sécuriser la décision et closer

- Aider à structurer la pensée du prospect pour éviter l'ambiguïté
- Utiliser le questionnement socratique pour lever les fausses barbes
- Simplifier les choix grâce à des recadrages cognitifs

Télécharger le programme complet

## Pourquoi suivre cette formation négociation ?

### Outputs

- Renforcer la **communication assertive** pour négocier avec confiance et respect.
- Adapter son **argumentaire de vente** aux profils extravertis et introvertis grâce à la PNL.
- Maîtriser la CNV pour **gérer les objections** diverses en vente complexe.
- Renforcer ses **soft skills** pour assurer un climat de confiance en toute situation.
- Transformer la **négociation commerciale** en un levier de satisfaction clients.

### Public visé

Customer success manager  
ATC (attaché technico commercial)  
KAM (key account manager)  
Représentant commercial  
Ingénieur d'affaires  
Account manager  
Responsable développement commercial  
Assistante commerciale  
SDR  
Chef de secteur en GMS

### Format

- 📍 Formation en présentiel Paris ou sur site
- 💻 Formation en distanciel
- 🔄 Formation hybride
- 💡 Formation intra entreprise ou inter



## Avis formation négociation



Matthieu LAURETTA 🏆 • 1er  
Country Manager Trespa



Merci pour le contenu et le contenant délivrés. L'équipe a pris du plaisir tout en se formant et ça c'est tellement rare. Au plaisir pour la phase 2 ;).

*"Du plaisir tout en se formant."*

Matthieu Lauretta, Directeur commercial Trespa (fabricant de façades leader)



Laury Ferré



★★★★★

Très instructif. Une formation captivante et très intéressante. Merci au formateur Richard qui s'est mis à la portée de chacun d'entre nous et qui a su répondre à nos attentes

*"Formation captivante et très intéressante."*

Laury Ferré, Responsable commercial Probace Meditec (équipements médicaux).



Sarah PINEAU DEROUET



★★★★★

Je recommande la formation Teamlink, que j'ai eu la chance de réaliser professionnellement, le dynamisme et la convivialité de Richard Rufenach m'a permis de gaper en compétences, et d'appréhender de nouveaux aspects de la prospection commerciale. Merci

*"Ma permis de gaper en compétences commerciales"*

Sarah Pineau Derouet, Responsable commercial Atech SAS (fabricant de mobilier urbain leader)



[Voir les 80 avis clients](#)

## Parcours de formation PNL x Prédом



Audit soft  
skills



Formation  
négociation



Certification



Avant/Après



E learning  
commercial

[Prendre RDV](#)

## Nos experts en formation négociation PNL

Des formateurs spécialistes de la **psychologie client** et des **soft skills** commerciales.



Formation négociation Qualopi



**Véronique Desoutter**  
Formatrice en psychologie de vente

Maître praticien PNL

Certifiée DISC, Prédом, PNL, analyse transactionnelle.  
25 ans d'expérience en coaching comportemental.



**Richard Rufenach**  
Formateur DISC vente

Master 2 en Management

Certifié DISC et Microsoft IA, 15 ans de vente (UK & France).  
Coaching commercial depuis 2022.

[Parlez-nous de votre équipe](#)

## FAQ formation négociation PNL

### En quoi cette formation négociation diffère-t-elle d'une formation classique ?

Elle s'appuie sur les neurosciences, la PNL et la communication assertive pour comprendre les leviers émotionnels et cognitifs d'un décideur - un atout majeur en négociation commerciale B2B.

### Cette formation aide-t-elle vraiment à mieux gérer les objections ?

Oui. Grâce à la CNV, à l'écoute active et aux techniques PNL, vos équipes apprennent à traiter les objections sans remise commerciale et à convaincre avec plus de précision.

### Est-ce adapté aux profils commerciaux introvertis ou extravertis ?

Aux deux. OctoZone® enseigne comment adapter son argumentaire de vente selon les profils internes (introvertis/extravertis) et les profils clients pour négocier plus sereinement.

### La formation est-elle utile en vente complexe B2B ?

Oui. Elle renforce les soft skills, l'assertivité, la gestion des conflits et la structuration du discours commercial - indispensables en vente complexe et lors de négociations sensibles.

### Quels résultats concrets attendre de cette formation à la négociation commerciale ?

Une meilleure aisance relationnelle, un taux de transformation plus élevé, des conversations plus maîtrisées et des négociations conclues sans pression ni remise commerciale inutile.

[Echanger avec Richard \(15mn offertes\)](#)

**Financement OPCO formation PNL / Predом négociation**



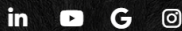


Notre centre de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation soft skills.

Depuis 2022, nous accompagnons chaque entreprise dans la mise en place de dispositifs afin d'optimiser leur budget formation et de rendre chaque parcours **100% finançable**.

Tél. direct : 06 24 85 87 57  
ou [contactez-nous](#) directement

Nos vidéos sur la vente B2B  
basées sur la science :



## Accès directs :

### Catalogue de formation

- Impulse® - compétences commerciales
- Tunnel de vente® : formation vente B2B moderne
- Metrics® - Formation à la vente de ROI
- DISCover - Formation DISC vente
- Tunnel de vente® Startups : Formation Entrepreneuriat 1-5 salariés
- Tunnel de vente® TPE : Formation 5-20 salariés
- Tunnel de vente® PME : Formation 20-50 salariés
- Tunnel de vente Santé / Bien-être - formation vente médico-social
- Olympe® - formation mindset commercial
- IAmeélioration - formation chatGPT IA
- Copilot - Formation Copilot Microsoft IA
- Succès en Cuisine® - formation gestion Restaurant
- OctoZone® - formation négociation PNL

## Nous contacter :

### Contact

[Avis formation Team Link](#)

[Certification Qualiopi Team Link](#)

[Financement OPCO des formations](#)

[Etudes B2B Team Link](#)

[IZP](#)

[Blog IA et vente - Team Link](#)

[CG Vente et d'Utilisation](#)

[Politique de protection des données](#)

[Règlement intérieur](#)

[In ze pocket - E learning formation vente et IA](#)

## Newsletter vente et IA

### Inscription

## Livrets d'accueil Team Link

## FAQ

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et coachs indépendants  
Autoscale® - formation entrepreneuriat

