



OctoZone® - Formation négociation PNL et communication assertive (14h)

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.

[Réserver un échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF



Freins et leviers de décision

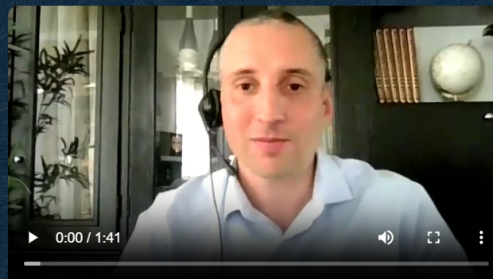
C'est le dilemme de toute négociation commerciale.

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

Formation intra-entreprise



"Je mets 9 sur 10 à ce coaching commercial."
Frédérique Rol-Ruiz - Responsable commerciale

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.

À l'issue de la formation :

- **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**

grâce au travail sur les 8 zones comportementales de la méthode OctoZone®, permettant d'adapter son approche en temps réel et face à tout interlocuteur.

Echanger avec un coach

Ils ont choisi notre formation soft skills

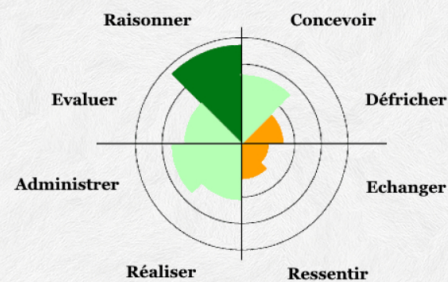
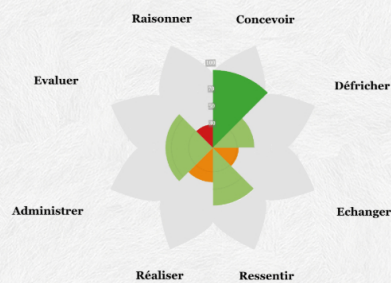
Team Link est un centre de formation certifié Qualiopi, basé à Paris depuis 2022.



Méthode Predom & PNL : Formation négociation OctoZone®

Formation Qualiopi

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



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.



Programme de la formation négociation OctoZone (16h)

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

Utiliser le storytelling pour aligner l'offre sur les motivations profondes.

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

2. DÉFRICHER : activer curiosité et mouvement

Transformer chaque résistance en levier d'action via les neurosciences.

- Calculer le ROI : coûts, gains et projections
- Créer un calculateur personnalisé par client
- Intégrer la durée d'amortissement pour mesurer la rentabilité

3. ÉCHANGER : créer la connexion immédiate

Installer un climat de confiance pour faciliter la négociation commerciale.

- 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

Capter les signaux d'intention d'achat pour mieux convertir.

- 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

5. RÉALISER : aider le prospect à passer à l'action 6. ADMINISTRER : sécuriser et structurer la décision

Lever les freins pour sécuriser l'avancée vers le closing.

- 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

Gérer la gestion des conflits pour construire un cadre équitable.

- 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

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

Hiérarchiser les informations pour valider l'efficacité de la vente complexe.

- Faire émerger les priorités réelles du prospect et l'urgence à changer
- Hiérarchiser 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

Aboutir au closing final en levant les dernières hésitations.

- 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

Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.
Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins et votre fonctionnement.

[Voir comment adapter le programme à mes commerciaux](#)

4.9 / 5



Pourquoi suivre cette formation négociation ?

Outputs

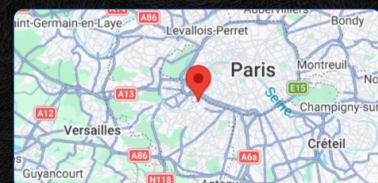
- Renforcer la communication assertive pour négocier avec confiance et respect.
- Adapter son argumentaire de vente aux profils extravertis et introvertis grâce à la PNL.
- Maîtriser la CNV pour gérer les objections diverses en vente complexe.
- Renforcer ses soft skills pour assurer un climat de confiance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

Public visé

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

Format

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



[Télécharger le programme complet](#)

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 gager en compétences, et d'appréhender de nouveaux aspects de la prospection commerciale. Merci

"M'a permis de gager en compétences commerciales"

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

[Voir 80+ avis](#)

Nos experts en formation négociation PNL

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



Formation négociation Qualiopi



Véronique Desoutter

Formatrice en psychologie de vente

Maître praticien PNL

Certifiée DISC, Prédrom, PNL, analyse transactionnelle.

25 ans d'expérience en coaching comportemental.



Richard Rufenach

Formateur DISC vente

Master 2 en Management

15 ans de vente (UK & France). Top performer. Certifié DISC, Microsoft IA, Conduite du changement.

Parcours de formation PNL x Prédorm



Audit soft
skills

>



Formation
négociation

>



Certification

>



Progression

>



E-learning
vente

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.

[Parler à un formateur](#)

Financement formation négociation commerciale

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation négociation PNL / Predorm.

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

Identifier votre OPCO

Nom/prénom

E-mail

Raison sociale

+33

[Envoyer](#)

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



Formations commerciales & IA
A Paris depuis 2022
Présentiel et distanciel
Partout en France



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisito, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT
Intégration de l'IA en entreprise

Convergence®
Management opérationnel

DISC
Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine
Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations
Vente, IA, Automation, Management

NOUS CONTACTER

[Contact](#)

06 24 85 87 57

[Avis formations Team Link](#)

[Certificat Qualiopi Team Link](#)

Financement OPCO des formations

Financing Partners Qui Financent vos Formations

RESSOURCES

[Etudes B2B Team Link](#)

[FAQ Team Link](#)

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

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

[Livrets d'accueil](#)

[Règlement intérieur](#)