

SESSION DE FORMATION

*« Négocier sans se piéger ou
comment identifier, éviter et transformer les
pièges de la négociation en opportunités
pour les business développeurs »*



Mardi 2 décembre 2025

de 14 h à 18 h

Clôturée par un apéritif Networking

Animée par
Frédéric BONNETON
CEO MCR Groupe

Frédéric Bonneton est consultant auprès de nombreuses entreprises françaises et internationales, conférencier et auteur.

CEO de MCR groupe, co-fondateur du label d'excellence en négociation FOR ONE, il est aussi membre du think tank Entreprise et Progrès,

Chargé d'enseignement à HEC, à la Sorbonne, et à l'ESCP, expert auprès de l'association des Directeurs Commerciaux de France.

Frédéric a été le coach de la rubrique du magazine Challenges pendant 8 ans et « Pièges de Négo », paru chez Vuibert, est son 3e ouvrage.



MITWIT
58-60 av. de la
Grande Armée
75017 Paris



**Vous pouvez vous inscrire
dès maintenant à**
tresorerie@plcf.org
Prix : 150€

LE PROGRAMME

1. Introduction : Pourquoi parler des pièges en négociation ?

- La négociation comme levier clé de la performance commerciale : le modèle des 3P.
- Les deux plus grandes erreurs : L'illusion de la maîtrise et la préparation.
- Pourquoi les français sont souvent de piètres négociateurs .
- Pourquoi les meilleurs vendeurs sont généralement les pires négociateurs .

2. Exemple de 3 grands pièges de la négociation

3. Outils pratiques pour les business développeurs

- Les 5 questions à se poser avant chaque négociation.
- La check-list des signaux d'alerte.

4. Conclusion et appel à l'action

- La négociation : ni art ni improvisation, mais une discipline.
- Comment transformer chaque négociation en apprentissage.

