Morlaix Formation

CCI FINISTÈRE

Mener une négociation commerciale

Maîtriser les techniques de vente et de négociation - CCE éligible CPF

CERTIFICATION | PRÉSENTIEL | SUR-MESURE | INTER ENTREPRISE

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Objectif de formation

Planifier et préparer une négociation commerciale. Cerner les besoins et motivations de son client. Conduire une négociation commerciale. Conclure une négociation commerciale en créant de la valeur pour son entreprise.

Programme

Préparation

Identifier les éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché.
Utilisation des réseaux sociaux et des outils web.
Les comportements clients et la typologie des clients
Les acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles.
Définir ses objectifs.
Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles.

Le savoir-faire et les attitudes à développer

L'écoute : verbale et non verbale.
S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement.
Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation.
Gérer ses émotions.

L'entretien commercial

La prise de contact : éléments clé.
Savoir mener l'entretien tout en préservant la relation.
Découvrir les besoins et les attentes du client.
Être à l'écoute du client avec objectivité.
Repérer les freins et les points de blocages.
La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer.
L'impact des mots utilisés.

La négociation

Identifier les enjeux de la négociation.
Mener efficacement l'entretien de négociation, en s'appuyant sur les différents scénarii.
Développer l'assertivité et la compréhension du client.
Savoir faire face aux demandes non acceptables
Savoir argumenter.

La réponse aux objections du client.

Se préparer à traiter des objections
Identifier les points de résistance par une écoute active
Les différentes méthodes pour répondre aux objections
L'attitude à adopter pour répondre aux objections
Faire tomber les résistances face au prix

La conclusion de la vente

A quel moment conclure la vente/ la négociation ?
Détecter les signaux d'accord, d'achat.
Les différentes méthodes pour conclure une négociation
Les méthodes d'aide à la décision
Investir sur la suite de l'entretien
Analyse et évaluation de la négociation.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales.

Durée

5 Jours dont 35 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1640 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE

Adresse

Morlaix - CCI Formation
Aéroport,
CS 27934,

29679 Morlaix

https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

Les points forts de la formation

- Petit groupe qui favorise l'individualisation.
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique pré-requis) via le Certificat de
- Compétences en Entreprise "CCE mener une négociation commerciale" - Code CPF : 235517.
- Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le
- Certificat de Compétences en Entreprise est une reconnaissance formelle, inventoriée par la CNCP et éligible au CPF

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis pour suivre cette formation sauf si vous souhaitez passer la certification : le CCE est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle conduit ou a mené des négociations commerciales dans un contexte professionnel ou extra-professionnel dans les cinq dernières années.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale. Mettre en avant l'importance du comportemental commercial. Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence. Valoriser les services de son entreprise. S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection.

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices et de travaux de sous-groupes. Simulations, apports opérationnels ciblés – échanges de savoir-faire. Supports complets opérationnels remis à chaque stagiaire

Les sessions

Morlaix

- 25-26 septembre,14 octobre puis 17-18 novembre 2025 - La formation se déroule au Relecq-Kerhuon

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 01/06/2025

Intitulé : Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise) - Réalisation d'une étude de cas
Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique : 5444 - décision du 19-05-2021

Intitulé : Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise) - Constitution d'un portefeuille de preuves
Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique : 5444 - décision du 19-05-2021

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

LE BRUN Nathalie
formation.morlaix@bretagne-ouest.cci.bzh
CCI Formation Morlaix - N° SIRET 13002293200094 - N° d'activité 53290897729
Aéroport,CS 27934, - 29679 Morlaix
Tél. : 02.98.62.39.39 - formation.morlaix@bretagne-ouest.cci.bzh - https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

CCI FORMATION BRETAGNE