

# Commercial : s'affirmer et maîtriser une négociation

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Être capable de gagner en force de conviction, savoir se centrer réellement sur son interlocuteur afin de maîtriser l'art du relationnel gagnant

## Programme

### Pour une bonne entame et une découverte efficace

- La puissance du questionnement structuré et ciblé
- Les indicateurs gestuels qui permettent une écoute personnalisée
- Les 3 erreurs classiques des commerciaux lorsqu'ils parlent de leur entreprise

### Vers une argumentation pertinente

- Les signes du décideur qui permettent de prévoir les objections
- La qualification des vraies attentes et motivations d'un décideur
- L'argumentation en 4 dimensions
- Maîtrise du principe de l'implication ciblée du décideur (savoir stimuler sans manipuler)
- La puissance des silences actifs à l'expression audio gestuelle du client
- L'art de faire de toutes les objections des opportunités de vente

### L'art de conclure

- Maîtrise de la conclusion : le décideur acheteur ou l'art de faire accepter le prix affiché dans l'offre
- Les bienfaits, pour le commercial et le décideur, d'une haute pression conviviale durant la phase de conclusion

## Les points forts de la formation

- Le stagiaire assimile toutes les techniques et méthodes de négociation afin d'optimiser ses ventes et de gagner en force de conviction.

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Commerciaux expérimentés, responsables des achats, toutes personnes amenées à réaliser de la négociation.

### Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

860 € par stagiaire

### Adresse

**Saint Brieuc - CCI Formation**  
16 rue de Guernesey,  
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

→ **Niveau d'entrée** : Sans niveau spécifique

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Savoir se démarquer de la concurrence. Oser poser les bonnes questions (qu'on ne pose jamais par peur du décideur). Maîtriser l'écoute audio gestuelle active et ciblée. Vouloir conclure ici et aujourd'hui.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation (cas pratique, quizz, travaux en sous groupes ou individuels..) et en fin de formation.

## Modalités pédagogiques

Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices et de travaux de sous-groupes.

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- 26 et 27 novembre 2026
- Groupe & individuel : solutions personnalisées sur demande
- Inscription sur liste d'attente : contactez nous

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 08/07/2026

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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



### PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

[fc@cotesdarmor.cci.fr](mailto:fc@cotesdarmor.cci.fr)

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 70 34 - [formation@cotesdarmor.cci.fr](mailto:formation@cotesdarmor.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

