

Mener une négociation commerciale

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

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

4 Jours dont 35 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1560 € par stagiaire

Adresse

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

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



- Formation en présentiel Petit groupe qui favorise l'individualisation.

-

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

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

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale. Mettre en avant l'importance du comportement 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

Date et mise à jour des informations : 16/04/2026

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

Les sessions



Saint-Brieuc

- 15,16 octobre et 16,17 novembre 2026
- Groupe & individuel : solutions personnalisées sur demande
- Inscription sur liste d'attente : contactez nous

Contacts



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

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