

# Mener une négociation commerciale

Certificat de compétences en entreprise - CCE

CPF

CERTIFICATION

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

5 Jours dont 35 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

1850 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE, réalisation d'une étude de cas

1200 € en supplément si option CCE, constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement

### Adresse

**Site de Rennes/Bruz**  
Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



## Les points forts de la formation

- Petit groupe qui favorise l'individualisation.
- Nombreuses mises en situation pour application directe en entreprise.
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique pré-requis) via le Certificat de Compétences en Entreprise "CCE mener une négociation commerciale".
- 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, inscrit au répertoire spécifique et éligible au CPF

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun 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. Pour les candidats sans expérience professionnelle : il est possible de passer la certification à l'issue du parcours suivant : formation, mise en application en entreprise obligatoire (PSMP, stage, période d'observation ou immersion professionnelle), constitution du portefeuille de preuve avec accompagnement optionnel. L'accompagnement au Portefeuille de preuve est fortement conseillé. Le délai entre la fin de la formation et la remise du portefeuille de preuve est de maximum 3 mois. Les preuves acceptables : issus du parcours de formation et de l'application en entreprise.

➡ **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 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. En option, le stagiaire peut passer un Certificat de Compétences en Entreprise (CCE). Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le CCE est une reconnaissance formelle, inventoriée par France Compétences et éligible au CPF. Validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE, cette certification s'adresse à tous les profils de candidats, dans tous les secteurs d'activité. Elle permet aux individus (salariés ou demandeurs d'emploi) de faire reconnaître des compétences détenues à des fins de valorisation d'un parcours, de mobilité ou de candidature à un emploi. Deux modalités de certification : Réalisation d'une étude de cas : examen sur table d'une durée de deux heures. / Constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement d'une durée de 7h (en collectif et en individuel).

### 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



### Bruz

- 9, 10, 16, 17 et 23 novembre 2026

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 02/02/2026

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

## Contacts



**SANTORO RICHARD Johanna**

[Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr](mailto:Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr)

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION  
BRETAGNE