

# Mener une négociation commerciale

Certificat de compétences en entreprise - CCE

CPF

CERTIFICATION

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE



## Objectif de formation

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.

## Programme

### Analyse préalable du marché

- Recherche des informations sur le marché, la concurrence, l'offre/demande
- Analyse du profil et les antécédents de l'interlocuteur
- Identification des enjeux, des attentes et des freins possibles

### Les objectifs et le cadre de négociation

- Identification des contraintes (budgétaires, techniques, RSE...)
- Fixation des objectifs hiérarchisés : minimum, optimum, seuils de rupture
- Evaluation des marges de manœuvre et des concessions envisageables

### Élaboration de l'argumentaire commercial

- Structuration de l'argumentaire selon le profil du client et les priorités de l'offre
- Utilisation des outils numériques ou l'IA pour enrichir et personnaliser les supports
- Anticipation des objections et préparation de la formulation de contre-arguments

### Adaptation de sa posture relationnelle et instauration d'un climat de confiance

- Comportement assertif, l'écoute active, l'adaptation au canal (présentiel/distanciel)
- Ajustement de son langage, de son ton et de son attitude au profil de l'interlocuteur
- Gestion des situations spécifiques (hiérarchie, tension, handicap...)

### Ajustement de son argumentation

- Traitement des objections
- Maîtrise de ses émotions (stress, agacement, enthousiasme...)
- Ajustement de sa stratégie commerciale

### Conclusion et contractualisation

- Saisie du moment opportun pour conclure
- Reformulation claire des engagements réciproques
- Finalisation de l'accord sécurisé et équilibré
- Sécurisation de la contractualisation

### Analyse des techniques de négociation

- Analyse des résultats obtenus (prix, conditions, contreparties...)
- Identification des points forts et axes de progrès
- Rédaction du rapport d'analyse ou du retour d'expérience

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Professionnels exerçants ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociation dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

### Durée

4 Jours dont 28 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

1560 € par stagiaire

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

1500 € 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

Préparer la négociation commerciale. Conduire la négociation. Finaliser et assurer le reporting.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant : Une épreuve écrite d'une durée d'1h30, prenant la forme soit d'une étude de cas réalisée en conditions d'examen, soit d'un portefeuille de preuves permettant de démontrer la maîtrise des compétences à partir d'expériences professionnelles ou extraprofessionnelles / Une épreuve orale d'une durée de 30 minutes, consistant en un entretien avec le jury évaluateur. La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel à l'issue de l'évaluation globale.

## Modalités pédagogiques

La formation repose sur des méthodes pédagogiques orientées vers la mise en pratique des compétences professionnelles, en lien avec le référentiel. Elle combine des apports méthodologiques et conceptuels, à partir de situations représentatives de négociation commerciale, portant notamment sur la préparation de la négociation, l'élaboration de la stratégie et de l'argumentaire, ainsi que la conduite d'entretiens de négociation. Des échanges de pratiques entre participants sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle. Des supports pédagogiques sont remis aux participants. Les modalités pédagogiques et moyens mobilisés sont précisés par chaque organisme de formation partenaire, selon son organisation et le public accueilli.

## Les sessions



### Bruz

- Les 9, 10, 16 et 17 novembre 2026

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 30/03/2026

**Intitulé : Mener une négociation commerciale**  
(Certificat de Compétences en Entreprise -  
CCE) - CCI FRANCE

Cette formation est éligible CPF car elle est  
adossée au code répertoire spécifique :  
RS7384 - décision du 27/11/2025

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)

## Contact



**SANTORO RICHARD Johanna**

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>

