



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

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

Nous consulter

Adresse

Site de Lorient

21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

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

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.
- Délivré par CCI France et mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le Certificat de Compétences en Entreprise est une reconnaissance formelle, inventoriée au répertoire spécifique et éligible au CPF.

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

Test de fin de stage pour mesurer les connaissances et évaluation pratique via les mises en situation.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques. Mises en situation d'appels réels. Création d'un argumentaire de prospection personnalisé.

Les sessions



Lorient

- Nous contacter

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 16/03/2026

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

Contacts



LE DUC Corinne

formation.continue@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



CCI FORMATION
BRETAGNE