



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 ?

Déetecter 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

1 750 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE

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

- Formation en présentiel petit groupe qui favorise l'individualisation
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique prérequis) 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, inventoriée par la CNCP et éligible au CPF.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun prérequis pour suivre cette formation sauf si vous souhaitez passer la certification "Mener une négociation commerciale". 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.

→ **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. A l'issue du parcours de formation, le candidat peut passer un examen sur table, d'une durée de deux heures, sous la forme d'une étude de cas, validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE (Certificat de Compétences en Entreprise). 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.

Modalités pédagogiques

Alternance de séquences en présentiel et en distanciel 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 . Service après formation pendant 6 mois après la formation.

Les sessions

Lorient

- Nous contacter



En savoir plus

Certification professionnelle - diplôme

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

Intitulé : Mener une négociation commerciale Intitulé : Mener une négociation commerciale

(Certificat de Compétences en Entreprise) - (Certificat de Compétences en Entreprise) -

Réalisation d'une étude de cas

Constitution d'un portefeuille de preuves

Cette formation est éligible CPF car elle est Cette formation est éligible CPF car elle est

adossée au code répertoire spécifique : 5444 - adossée au code répertoire spécifique : 5444 -

décision du 19-05-2021

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

Contacts



EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC

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