

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 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.

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

2060 € 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

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



Lorient

- Nous contacter

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

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>

