



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

860 € par stagiaire

Adresse

**Antenne Quévert / Dinan
CCI22**

ZAC des landes fleuries ,
1 rue du miroir du temps ,

22100 Quévert

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

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.

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

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation (cas pratique, quizz, travaux en sous groupes ou individuels..) et en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices et de travaux de sous-groupes.

Les sessions



Quévert

- 4 et 5 mai 2026 Saint Brieuc
- 26 et 27 novembre 2026 Saint Brieuc
- Session à Dinan 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



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

fc@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor Quévert / Dinan - N° SIRET 18220005500016 - N° d'activité 5322P001722
ZAC des landes fleuries ,1 rue du miroir du temps , - 22100 Quévert
Tél. : 02 96 78 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



CCI FORMATION
BRETAGNE