

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 ?

Détecter 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

1850 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE

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

- Formation en présentiel Petit groupe qui favorise l'individualisation.
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique pré-requis) via le Certificat de Compétences en Entreprise "CCE mener une négociation commerciale" - Code CPF : 235517.
- 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

Le certificat de compétence en entreprise (CCE) est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) ou toute personne sans expériences et en mesure de mettre en place les compétences dans les 3 mois à l'issue de la formation

→ **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. En option, le stagiaire peut passer un Certificat de Compétences en Entreprise (CCE). Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le CCE est une reconnaissance formelle, inventoriée par France Compétences et éligible au CPF. Validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE, 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. Deux modalités de certification : Réalisation d'une étude de cas : examen sur table d'une durée de deux heures.

Modalités pédagogiques

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

Les sessions



Quévert

- 23,24,26 mars et 2,3 avril 2026 Saint Briec
- 15,16 octobre et 16,17,18 novembre 2026 Saint Briec
- Session à Dinan nous contacter

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

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

Intitulé : Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise) - Réalisation d'une étude de cas Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique : 5444 - décision du 19-05-2021	Intitulé : Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise) - Constitution d'un portefeuille de preuves Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique : 5444 - 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



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Briec

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**