

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



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.
-

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

740 € par stagiaire

330 € en supplément si option CCE

Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE
Rue du Gué Fleuri,
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

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

Les conditions d'admission

Prérequis

Pour la formation, la maîtrise des techniques de Vente est indispensable. Si vous passez la certification : 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 dans les deux dernières années.

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. A l'issue du parcours de formation, le candidat peut présenter à un jury de professionnels un dossier personnel de portefeuilles de preuves, validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE (Certificat de Compétences en Entreprise). Cet échange de 30 minutes permet aux candidats (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. 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 par la CNCP et éligible au CPF. Cette certification, valable 5 ans, peut se voir renouvelée par une procédure prévue à cet effet et dès lors que le candidat peut justifier du maintien (par une mise en œuvre effective) des compétences certifiées

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 Service après formation pendant 6 mois après la formation

Les sessions



Le Relecq Kerhuon

- 17 - 18 novembre 2025

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 06/03/2025

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 : 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

Contact



DONARD FABIENNE / CREIGNOU Julien

cielbretagne@formation.finistere.cci.fr

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729
Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon
Tél. : 02 98 30 45 75 - cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

