

# Mener une négociation commerciale

Maitriser les techniques de vente et de négociation - CCE éligible CPF

CPF

CERTIFICATION

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

### Tarif(s) net de taxe

1 750 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE, réalisation d'une étude de cas

1200 € en supplément si option CCE, constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement

### Adresse

#### Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



## Les points forts de la formation

- Petit groupe qui favorise l'individualisation.
- Nombreuses mises en situation pour application directe en entreprise.
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique pré-requis) 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, inscrit au répertoire spécifique et éligible au CPF

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis pour suivre cette formation sauf si vous souhaitez passer 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.

## 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. Deux modalités de passage de certification sont possibles : Réalisation d'une étude de cas : examen sur table d'une durée de deux heures. / Constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement d'une durée de 7h (en collectif et en individuel).

### 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



### Bruz

- 7, 12, 21, 28 nov. et 5 décembre 2024

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 03/05/2024

**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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contact



**SANTORO RICHARD Johanna**

Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

