Mener une négociation commerciale - Formation certifiante - Classe virtuelle

Développement commercial - 2025

En résumé

Développez et certifiez vos compétences de négociation commerciale avec cette formation innovante !

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider la certification "Mener une négociation commerciale", inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5444 et délivrée par CCI France depuis le 19/05/2021.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "Mon Compte Formation".

Objectifs :

Conduire le processus permettant l'achat ou la vente d'un bien ou service dans les conditions les plus avantageuses pour son entité.
Préparer en amont la négociation en définissant la stratégie la plus adaptée et en identifiant ses objectifs.
Conduire le ou les entretien(s) de négociation en développant un argumentaire de nature à convaincre son ou ses interlocuteur(s).
Finaliser la négociation en validant les points d'accord et en sécurisant la transaction de façon contractuelle.
Analyser les résultats du processus de négociation mené, afin d'identifier ses pratiques efficientes à capitaliser et ses marges de progrès.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Commercial(e), technico-commercial(e) ou vendeur(euse).

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1 825 €

Net de taxe par personne (hors certification)

T3 VENTECV 23-B24

5 jours, soit 35 heures

Certificat de compétences en entreprise (CCE)

Formation certifiante

Formation à distance

Formation avec mobile learning intégré

Classe virtuelle

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 04 nov 2025, mer 05 nov 2025, jeu 06 nov 2025, mar 02 déc 2025, mer 03 déc 2025

5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

1. 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.

2. 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.

3. 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.
Etre 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Analyse et évaluation de la négociation

La formalisation du contrat de vente ou d'achat.
Les indicateurs de performance et leur analyse.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Pédagogie active s'appuyant sur des apports théoriques, des applications sur des cas, des exercices pratiques, des partages d'expérience et des mises en situation.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS.
Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié "***Négociation commerciale***" accessible en ligne pendant 2 mois. L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.
L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Cette formation peut être sanctionnée par la certification « ***Mener une négociation commerciale*** » inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences et délivrée par « CCI France ».

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la

charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires