

# FORMATION DISTANCIELLE CERTIFIANTE : MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE - Stratégies, communication et persuasion

Performance commerciale - Relation client - 2026

## La formation en résumé

Comment négocier avec succès ?

**Closer avec assurance, c'est exceller en négociation.**

Affronter le marché commercial est un challenge constant, requérant non seulement une maîtrise des produits et services mais aussi de l'art délicat de la négociation. Les enjeux sont de taille : il s'agit de comprendre profondément les besoins des clients, de savoir répondre à des objections pointues, et finalement, de conclure des accords avantageux et durables. Cultiver cette aptitude nécessite une confiance en sa capacité à persuader et à emporter l'adhésion.

Un négociateur averti doit pouvoir s'adapter à une multitude de situations, décrypter les enjeux sous-jacents de chaque rencontre commerciale et piloter l'entretien vers une issue favorable tout en préservant la qualité de la relation client.

### Un parcours certifiant pour devenir un maître de la négociation

Le programme de formation « Négociation Commerciale 360° » aborde chaque facette de la négociation, depuis la préparation stratégique jusqu'à la signature du contrat. À travers des exercices pratiques, des simulations réalistes et un coaching personnalisé, vous développerez une palette de compétences qui transformeront radicalement votre approche de la négociation commerciale.

Cette formation est **certifiante et éligible au CPF** avec le passage du **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) : Mener une négociation commerciale**

Le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) une **certification professionnelle délivrée par CCI France** et enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le [code RS5444](#).

### Les + de la certification :

Capitaliser sur son expérience professionnelle et valoriser ses compétences

Maintenir et développer son employabilité par une reconnaissance **nationale** et **valable à vie**.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité QUALIOPI

**2 250 €**  
(non assujetti à la TVA)

Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage du Certificat de Compétence en Entreprise (C.C.E) : Mener une négociation commerciale (500€).

 5 jours

---

 Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 35h sur quatre semaines (hors certification).	 Certificat de compétences en entreprise	 Eligible au CPF
 Formation certifiante	 100 % digitale tutorée	
 Accès Mobile learning		

## Dates et villes

À distance -

- 02/02, 27/02
- 02/03, 27/03
- 30/03, 24/04
- 27/04, 22/05
- 01/06, 26/06
- 29/06, 24/07
- 03/08, 28/08
- 07/09, 02/10
- 05/10, 30/10
- 26/10, 20/11
- 23/11, 18/12
- 05/01, 30/01

## Objectifs :

- Comprendre et maîtriser le processus complet de la négociation commerciale, de la préparation à la conclusion.
- Améliorer la communication et la persuasion dans le contexte de la vente.
- Augmenter le taux de transformation des ventes grâce à des techniques éprouvées.
- Appliquer les concepts de la négociation commerciale dans des situations réelles.

En réussissant cette certification, le participant validera les compétences suivantes :

- Préparer une négociation commerciale ,
- Conduire une négociation commerciale,
- Finaliser et évaluer la négociation commerciale.

## Participants :

- Les commerciaux expérimentés cherchant à perfectionner leurs compétences de négociation et à maximiser leurs résultats de vente.
- Les jeunes professionnels en début de carrière, désireux d'acquérir des compétences solides en négociation pour accélérer leur progression professionnelle.
- Les managers de vente, souhaitant renforcer leurs stratégies de négociation pour mieux diriger et former leurs équipes.
- Les entrepreneurs et dirigeants de PME , cherchant à maîtriser les techniques de négociation pour optimiser les accords commerciaux et partenariats.
- Les professionnels en reconversion, désireux de se doter de compétences en négociation pour exceller dans un nouveau domaine commercial.
- Les responsables des achats et de la supply chain visant à améliorer leur efficacité dans les négociations avec les fournisseurs.
- Les consultants et freelances, cherchant à affiner leurs techniques de négociation pour mieux vendre leurs services et gérer leurs clients.
- Les professionnels en relations clients et service client, cherchant à utiliser la négociation pour améliorer l'expérience client et résoudre les conflits.

## Prérequis :

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

Un entretien préalable est obligatoire afin d'expliquer le processus, de valider l'expérience du candidat, de valider son projet et de construire son parcours de formation.

## Le contenu

### Module 1 : Les fondamentaux de la négociation commerciale

- Un voyage dans le temps : l'évolution de la vente
- Comprendre le cycle de vente : les étapes incontournables.
- La préparation : la clé de voûte d'une vente réussie.
- Les 3 piliers d'un entretien de vente efficace.
- L'entretien commercial : vos objectifs pour performer.

### Module 2 : L'art de communiquer et de rayonner

- Plonger dans les fondamentaux de la communication
- Écouter pour instaurer la confiance : la clé du succès
- Le lien indéniable : qualité relationnelle et succès en vente
- Maîtrisez l'art de poser les bonnes questions
- L'impact de la posture en face à face et en distanciel

## Module 3 : Cibler et convaincre : techniques de découverte et d'argumentation persuasive

- Conception d'un plan de découverte affûté
- Besoins et motivations : les deux faces d'une même pièce
- Reformulation : l'outil pour s'aligner et s'engager
- Création d'un argumentaire captivant et efficace
- Décrypter et surmonter les objections avec tact
- L'assertivité face aux défis acheteurs : gagner sans s'affronter
- Préparation : l'étape clé de la négociation

## Module 4 : Négocier et conclure aujourd'hui et demain

- Négocier pour engager : La danse du compromis
- Conclure avec panache et préparer l'avenir
- Fidélisation à long terme : Rester dans l'esprit du client
- Recommandations : transformer vos clients en ambassadeurs
- Gérer la relation : quand et comment suivre ?
- Retrospection : analyse de vos entretiens pour s'améliorer
- Élaboration d'un plan de progrès : toujours viser plus haut.

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

Les contenus de formation sont délivrés via la plateforme de formation Rework.

Le formateur est disponible pour un accompagnement individuel via une messagerie instantanée (synchrone), et pour l'animation du groupe de participants et les discussions de groupe via un forum de discussion (asynchrone).

Le formateur s'assure à l'issue de chaque sous-module de la bonne compréhension des participants en les contactant de façon pro-active.

Le délai de réponse du formateur à un participant est de 24h maximum sur les horaires classiques d'ouverture de bureau.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers des QCM, des mises en situation, des mises en pratique et des présentations... Qui feront l'objet d'une analyse, d'une correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Cette formation couvre l'ensemble des compétences visées par la certification

### Modalités d'évaluation des compétences conformes aux référentiels du certificateur :

Études de cas portant sur :

L'élaboration de la stratégie de négociation de vente ou d'achat d'un bien ou service et la construction d'un argumentaire adapté

La conduite d'un entretien de négociation

L'analyse rétrospective et évaluative de la négociation conduite

### Date de passage de la certification 2026

5 février  
12 mars  
21 mai

[Retrouvez toutes nos certifications et taux de réussite](#)

## Votre formateur : Didier Malinowski

 didier.malinowski type unknown

