

FORMATION CERTIFIANTE Mener une négociation commerciale

Performance commerciale - Relation client - 2026

La formation en résumé

Boostez votre carrière avec notre formation certifiante en négociation commerciale ! Validez des compétences clés pour mener des négociations efficaces, et contribuez au succès et à la croissance de votre entreprise.

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**

Objectifs :

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Appliquer les étapes clés et les techniques de vente pour mener un entretien commercial
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs afin de négocier en fonction des besoins du client
- Déployer ses capacités relationnelles pour convaincre, gagner en confiance et s'affirmer face aux objections des prospects
- Répondre aux objections des clients avec méthode, en les anticipant et les préparant pour faciliter la prise de décision
- Adopter une stratégie de négociation constructive et des axes de convergence avec le client
- Conclure la vente en provoquant la décision des prospects

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

1. **Préparation de la négociation commerciale**
2. **Conduite de la négociation commerciale**
3. **Finalisation et évaluation de la négociation commerciale**

Participants :

- Toute personne devant promouvoir ses produits ou services de façon professionnelle
- Commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant développer ou valider leurs compétences.

Prérequis :

- Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée à la négociation commerciale 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.

3 130 €

(non assujetti à la TVA)
Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage du Certificat de Compétence en Entreprise (CCE) : Mener une négociation commerciale (500 €)



35 heures



(28 heures en présentiel + 7 heures de micro-learning)



Eligible au CPF



Formation certifiante



Cas pratiques



Mises en situation



Accès Mobile learning

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 28/01, 29/01, 23/02, 24/02
- 18/05, 19/05, 02/07, 03/07

Le contenu

JOURS 1 et 2 en présentiel: FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION COMMERCIALE

La préparation

- Se préparer et connaître son client/prospect en collectant toutes les informations pour le RDV
- Identifier les besoins et attentes de son interlocuteur
- Définir son offre : élaborer ses arguments sur ses produits / services
- S'adapter à tous types d'interlocuteurs
- Entraînement avec la méthode SONCASE (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie, Environnement)

Le savoir-faire et les attitudes clés à développer

- Le verbal et le non verbal
- Postures et bons comportements
- Assertivité

L'entretien commercial : toutes les étapes et techniques clés

- Connaître les étapes de l'entretien et le mener en préservant la relation
- Débuter par une prise de contact efficace
- La phase d'investigation : techniques de questionnement, empathie et écoute active au service de la négociation
- Exprimer les caractéristiques en avantages, adapter sa présentation au besoin du client
- Créer un argumentaire impactant et cas pratiques
- Bien connaître ses marges de manœuvre pour anticiper les objections

La négociation

- S'appuyer sur différents scénarios préparés à l'avance
- Négocier un prix

La réponse aux objections : défendre son offre : techniques de base pour répondre aux objections, adopter une attitude d'affirmation de soi

La conclusion : techniques fondamentales pour anticiper les signaux d'achats, conclure et faire valider l'offre, contractualiser

Analyse et évaluation d'une négociation

4 H de microlearning à distance : Training, approfondissement et exercices à distance

- Modules de microlearning sur les techniques de vente et négociation permettant d'ancrer les acquis vus en formation et de s'entraîner pour acquérir des réflexes en négociation commerciale : questionnement, écoute active, reformulation, méthode SONCASE, argumentation, réponse aux objections, relation commerciale durable, closing

JOURS 3 et 4 en présentiel: : REPONDRE AUX OBJECTIONS ET CLOSING EN NEGOCIATION COMMERCIALE

Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision

- Différencier les types d'objections,
- Méthode CRAC
- Pièges à éviter
- Postures à adopter

Training aux principales objections rencontrées

Déployer ses capacités relationnelles pour répondre aux objections en toute circonstance

- Intégrer le poids de sa communication
- Renforcer la confiance en soi
- Gérer son stress en situation tendue
- Adapter sa communication
- S'affirmer face aux objections : gagner en assertivité

Négocier gagnant gagnant et adopter une stratégie de négociation constructive

- Adopter une stratégie de négociation pour des relations durables
- Connaître et comprendre le GRID

Provoquer la conclusion

- Définir une stratégie pour maîtriser le closing
- Faire face à l'indécision, gérer les résistances
- Training

3 H de microlearning à distance : Training, approfondissement et exercices à distance

Modules de microlearning pour ancrer les acquis en négociation et développer ses capacités relationnelles lors d'une négociation commerciale : gestion des émotions, prise de parole en public, confiance, affirmation de soi

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, microlearning, jeux

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès à notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant !

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié

Entretien préalable avec positionnement obligatoire

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/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 au référentiel du certificateur :

Etude de cas ou situation réelle 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

Dates de passage de la certification en 2026 :

21 mai

9 juillet

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

Matériel requis en distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

