FORMATION CERTIFIANTE : Mener une négociation commerciale

Performance commerciale - Relation client - 2026

La formation en résumé

Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, la capacité à préparer et conduire une négociation structurée constitue un levier essentiel de performance pour les entreprises.

La certification CCE – Mener une négociation commerciale (RS7384) vise à développer la capacité des professionnels à préparer une négociation, conduire les échanges avec leurs interlocuteurs et conclure des accords équilibrés créateurs de valeur pour les deux parties.

Les + de la formation :

Le dispositif de formation est conçu comme une **formation-action**, centrée sur la **mise en pratique des techniques de négociation dans des situations proches de la réalité professionnelle.**

Le parcours alterne **temps de formation synchrones et temps de travail asynchrones accompagnés,** permettant aux participants d'approfondir les méthodes abordées et de produire les livrables attendus dans le cadre de la certification.

Tout au long du parcours, les participants travaillent à partir d'une situation de négociation inspirée d'un contexte réel d'entreprise, leur permettant de structurer progressivement les différentes étapes du processus : préparation de la négociation, construction de la stratégie et de l'argumentaire, conduite de l'entretien de négociation et analyse des résultats obtenus.

Les séquences asynchrones sont accompagnées par un module de mobile learning méthodologique, proposant des contenus courts et interactifs destinés à guider les participants dans la préparation de leurs travaux et dans l'appropriation des techniques de négociation.

Cette organisation favorise l'appropriation progressive des compétences visées et prépare les participants aux modalités d'évaluation de la certification, fondées sur une étude de cas, la production d'une stratégie de négociation et la restitution d'une expérience de négociation professionnelle

Une formation certifiante le **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)** « **Mener une négociation commerciale** » inscrit au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7384 et délivré par CCI France. depuis le 27/11/2025. Cette formation est éligible au CPF.

1 500 €

(non assujetti à la TVA)
Certification incluse

4 jours

soit 28 heures hors certification dont 3 jours / 21 heures en classe virtuelle et 7 heures en asynchrone

Certificat de compétences en entreprise

Eligible au CPF

Cas pratiques

Accès Mobile learning

Dates et villes

À distance -

- 05/11, 10/11, 19/11

Objectifs :

- Réaliser une prise d'informations préalable à la négociation
- Définir les objectifs et les possibilités de négociation
- Élaborer un argumentaire structuré, personnalisé et responsable
- Développer une posture inclusive et adaptée
- Ajuster sa stratégie de négociation en temps réel
- Conclure la négociation commerciale
- Rendre compte des résultats de la négociation

Participants :

Cette formation s'adresse aux professionnels exerçants ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociation dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Prérequis pour la certification :
Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnel en lien avec les compétences visées.

Le positionnement du candidat est soumis à la validation de CCI FORMATION

Le contenu

1. Analyse préalable du marché

- Recherche des informations sur le marché, la concurrence, l'offre/demande
- Analyse du profil et les antécédents de l'interlocuteur
- Identification des enjeux, des attentes et des freins possibles

2. Les objectifs et le cadre de négociation

- Identification des contraintes (budgétaires, techniques, RSE…)
- Fixation des objectifs hiérarchisés : minimum, optimum, seuils de rupture
- Evaluation des marges de manoeuvre et des concessions envisageables

3. Élaboration de l'argumentaire commercial

- Structuration de l'argumentaire selon le profil du client et les priorités de l'offre
- Utilisation des outils numériques ou l'IA pour enrichir et personnaliser les supports
- Anticipation des objections et préparation de la formulation de contre-arguments

4. Adaptation de sa posture relationnelle et instauration d'un climat de confiance

- Comportement assertif, l'écoute active, l'adaptation au canal (présentiel/distanciel)
- Ajustement de son langage, de son ton et de son attitude au profil de l'interlocuteur
- Gestion des situations spécifiques (hiérarchie, tension, handicap…)

5. Ajustement de son argumentation

- Traitement des objections
- Maîtrise de ses émotions (stress, agacement, enthousiasme…)
- Ajustement de sa stratégie commerciale

6. Conclusion et contractualisation

- Saisie du moment opportun pour conclure
- Reformulation claire des engagements réciproques
- Finalisation de l'accord sécurisé et équilibré
- Sécurisation de la contractualisation

7. Analyse des techniques de négociation

- Analyse des résultats obtenus (prix, conditions, contreparties…)
- Identification des points forts et axes de progrès
- Rédaction du rapport d'analyse ou du retour d'expérience

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Groupe de 8 participants maximum

CCI FORMATION met à disposition des participants de l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à la mise en œuvre de la formation , conformément aux objectifs visés et au référentiel de la certification.

Formation opérée avec notre partenaire CCI FORMATION Grenoble

La formation repose sur une approche pédagogique orientée vers la mise en pratique des compétences professionnelles liées à la négociation commerciale. Elle combine des apports méthodologiques et conceptuels avec des activités d'application permettant aux participants de mobiliser immédiatement les outils et méthodes abordés.

Le dispositif pédagogique alterne :
- **des temps synchrones**, organisés en présentiel ou en classe virtuelle, consacrés aux apports méthodologiques, aux études de cas, aux mises en situation et aux échanges de pratiques ;
- **des temps de travail asynchrones accompagnés** , permettant aux participants d'approfondir les méthodes étudiées et de produire les livrables attendus dans le cadre de la certification.

Ces activités permettent notamment de travailler sur :
- l'analyse des informations nécessaires à la préparation d'une négociation,
- la définition des objectifs et des marges de manœuvre,
- la construction d'un argumentaire de négociation structuré,
- la conduite d'un entretien de négociation,
- l'analyse et l'évaluation des résultats obtenus.

Les séquences asynchrones s'inscrivent dans une logique de production progressive des livrables attendus pour la certification, notamment l'élaboration d'une stratégie de négociation, la construction d'un argumentaire et la formalisation d'un compte rendu d'entretien de négociation.
Afin d'accompagner les participants dans ces travaux, la formation intègre un module de mobile learning méthodologique accessible en ligne pendant deux mois. Ce module propose des activités pédagogiques courtes et interactives (capsules, quiz, ressources méthodologiques) permettant de consolider les notions abordées pendant la formation et de guider les participants dans la réalisation des travaux demandés.

Accessible depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, ce dispositif permet aux participants d'apprendre et de progresser à leur rythme, tout en consolidant les notions abordées lors des séquences synchrones.

Configuration et matériel requis :
Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est nécessaire de disposer :
- d'un ordinateur équipé d'une connexion Internet haut débit,
- d'une adresse électronique active,
- d'un téléphone,
- Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles.

Moyen d'appréciation de l'action
Tout au long de la formation, les participants sont engagés dans des activités pédagogiques actives : exercices pratiques, études de cas, simulations d'entretien de négociation et analyses de pratiques professionnelles.
Ces activités permettent d'apprécier la progression des participants dans l'acquisition des compétences visées et leur capacité à mobiliser les techniques de négociation dans des situations professionnelles.
Une évaluation des acquis peut être réalisée par le formateur afin de mesurer la progression des participants au cours de la formation.

Modalités d'évaluation des compétences conformes au référentiel du certificateur :
Cette formation est sanctionnée par la certification « CCE - Certification de Compétences en Entreprise - Mener une négociation commerciale » inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences sous le n°RS7384 et délivrée par CCI France depuis le 27/11/2025.

Le dispositif d'évaluation repose sur :

Une **épreuve écrite, d'une durée de 1h30**, prenant la forme soit d'une mise en situation professionnelle contextualisée, fondée sur une étude de cas d'entreprise fictive ou réelle soit d'un portefeuille de preuves permettant de démontrer la maîtrise des compétences à partir d'expériences professionnelles ou extraprofessionnelles.

Une **épreuve orale d'une durée de 30 minutes**, consistant en un entretien avec le jury évaluateur permettant au candidat de justifier ses choix, expliciter sa démarche et démontrer sa compréhension des enjeux professionnels.

La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel à l'issue de l'évaluation globale.

Dates de passage de la certification : 26 novembre 2026

Suivi de l'action :

La participation des stagiaires est attestée par l'émargement d'une feuille de présence pour chaque séance de formation synchrone.

Pour les activités réalisées à distance, le suivi de la formation s'appuie sur le temps de connexion aux outils numériques mobilisés et sur la transmission des travaux et livrables réalisés par le participant.

Ces modalités de suivi et de traçabilité sont formalisées dans un Protocole Individuel de Formation (PIF) qui précise les activités à réaliser, les productions attendues et les modalités de validation de la participation aux séquences asynchrones.

Accessibilité
L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session sauf conditions spécifiques propre aux financeurs