Formation Mener une négociation commerciale - Option CCE

Commercial / Vente

Référence de la formation : **C302**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**

Développez vos compétences commerciales pour négocier avec impact et conclure efficacement !

Mener une négociation commerciale recouvre les activités suivantes :

- Préparation de la négociation commerciale.
- Conduite de la négociation commerciale.
- Finalisation et reporting des résultats de la négociation commerciale.


En présentiel ou à distance


CPF


Formations certifiantes


Accessible

Durée : **5 jours (35 heures)** + Examen final (2h)
Tarif Inter :

Formation de base : 2 100€ net/personne
Option CCE en sus : 500 € net/personne

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 19 août 2026

Nouveau programme ! Nouvelle Certification !

Cette formation vous permet d'acquérir les techniques clés pour préparer une négociation, conduire un entretien commercial structuré, répondre aux objections et conclure la vente.

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Elle s’appuie sur des mises en situation concrètes et peut être certifiée par un CCE (Certificat de Compétences en Entreprise).

Une certification favorisant l’employabilité et la mobilité professionnelle dans des secteurs variés !

Objectifs de la formation

- 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

A qui s’adresse la formation ?

Public

- 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

Pré-requis

- **Formation** : Aucun
  Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l’organisme de formation.
- **Certification** : La certification est accessible à l’issue d’un parcours de **formation** continue ou par **expérience.** Quelle que soit la voie d’accès choisie, le candidat doit justifier d’une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnelle en lien avec les compétences visées. Il pourra accéder à la certification soit à l’issue du parcours de formation, soit en présentant un portefeuille de preuves (dossier préparé en amont, évalué par un professionnel et soumis au jury de certification).

Les points forts de la formation

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Jeux de rôles sur des cas personnels et entrainements opérationnels

- Possibilité de valider les compétences par le passage de la certification CCE (Certificat de compétences en entreprise)

Programme de la formation

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

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 manœuvre et des concessions envisageables

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

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…)

Ajustement de son argumentation

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

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

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

Modalités de la formation

La formation repose sur des **méthodes pédagogiques orientées vers la mise en pratique des compétences professionnelles**, en lien avec le référentiel.

Elle combine des **apports méthodologiques et conceptuels**, à partir de situations représentatives de négociation

commerciale, portant notamment sur la préparation de la négociation, l'élaboration de la stratégie et de l'argumentaire, ainsi que la conduite d'entretiens de négociation.

Des **échanges de pratiques entre participants** sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle.

Des **supports pédagogiques** sont remis aux participants. Les **modalités pédagogiques et moyens mobilisés sont précisés par chaque organisme de formation partenaire**, selon son organisation et le public accueilli.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges
Application et mise en œuvre
Simulation et jeux de rôles

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas.

Modalités d'évaluation et de certification :

L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant :

- Une **épreuve écrite d'une durée d'1h30**, prenant la forme soit d'une étude de cas réalisée en conditions d'examen, 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.

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

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Possibilité de passer le Certificat de Compétence en Entreprise de CCI FRANCE

Reconnaissance :

- **Certification :** Mener une négociation commerciale – Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)
- **Numéro RS :** *RS7384*
- **Certificateur :** *CCI France*
- **Enregistrement au Répertoire Spécifique :** *France Compétences*
- **Date** : 27/11/2025

Lien vers la fiche officielle France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7384/

Financement

Formation finançable par le CPF avec CCE « Mener une négociation commerciale » code RS7384

STRASBOURG

COLMAR

MULHOUSE

Chiffres clés

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse