

Formation Maîtriser les techniques de vente et de négociation

Commercial / Vente

Référence de la formation : **C303**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**

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



**En présentiel ou
à distance**



CPF



**Formations
certifiantes**



Accessible

Durée : **5 jours (35 heures)**

Tarif Inter :

Formation de base : 2 100€ net/personne

Option CCE en sus : 500 € net/personne

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 23 janvier 2026

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.

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

Objectifs de la formation

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection
- Conclure la vente

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales

Pré-requis

- Aucun
- Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective lié au CCE concerné en milieu professionnel ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique)

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 entraînements opérationnels
- Formation validée par le passage de la certification CCE (Certificat de compétences en entreprise)

Programme de la formation

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 scénarios 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.
- Être 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 scénarios.
- 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 ?
- Déceler 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

Analyse et évaluation de la négociation

- PASSAGE DE LA CERTIFICATION CCE Certificat de compétences en entreprise
- 2 heures de passage d'examen

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Application et mise en œuvre
Simulation et jeux de rôles

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

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 : [RS5444 - Mener une négociation commerciale \(Certificat de Compétences en Entreprise - CCE\)](#)

Titre certifié enregistré au Registre Spécifique sous le code « RS5444 » le « 19/05/2021 » délivré par « CCI France »

Financement

Formation financable par le CPF avec CCE « Mener une négociation commerciale » code [RS5444](#)

[STRASBOURG](#)

[COLMAR](#)

[MULHOUSE](#)

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024