

# Mener une négociation commerciale - Option CCE

## Commercial / Vente

Référence de la formation : **C303**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**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

### **Strasbourg**

**Noémie REMY**

Assistante commerciale

Site de Strasbourg

[+33 3 88 43 08 08](tel:+33388430808)

### **Colmar**

**Danielle KRUGER-LOTH**

Chargée de relation client

Site de Colmar

[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

### **Mulhouse**

**Gaëlle GIGAN**

Chargée de relation client

Site de Mulhouse

[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 25 mars 2024

## 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 scénarii 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 fonctionne.
- 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 scénarii.
- 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 ?
- Détecter 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  
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

## Organisation

Formation à distance ou en présentiel

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

[STRASBOURG](#)

[COLMAR](#)

[MULHOUSE](#)

## Chiffres clés

**92 %**

de recommandation en 2022

**92 %**

de satisfaction en 2022

**5601**

nombre de stagiaires en 2022