CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

ELIGIBLE CPF | PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC02

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

4 jours (28H) + 2h de certification
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 24/03/2026

2260€ Net de taxe

Techniques de vente pour mener une négociation réussie| éligible au CPF

Objectifs

La mission du professionnel chargé de mener une négociation commerciale consiste à contribuer au développement de l'activité de l'entreprise en conduisant des négociations structurées, efficaces et créatrices de valeur, dans des contextes variés de vente ou d'achat :

- Préparer la négociation en analysant le contexte, les enjeux et les objectifs, en identifiant les besoins et attentes des parties prenantes, et en définissant une stratégie de négociation adaptée.
- Conduire les échanges de négociation en mobilisant des techniques de communication, d'argumentation et de persuasion, en traitant les objections et en ajustant sa posture afin de parvenir à un accord équilibré, conforme aux intérêts de l'entreprise et du client.
- Finaliser la négociation en sécurisant les engagements pris
- Analyser les résultats obtenus afin d'évaluer l'efficacité de la démarche et d'identifier les axes d'amélioration dans une logique de performance commerciale durable.

Compétences visées

- 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

Public

Toute personne amenée exerçant ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociation dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

ELIGIBLE CPF | PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC02

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

Prérequis : aucunPrérequis à la certification : Toute personne justifiant d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnel en lien avec les compétences visées. Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l'organisme de formation.
Accessibilité: Notre formation "maitriser les techniques de vente et de négociation" est ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation .
Délais d'accès : L'accès à la formation "maitriser les techniques de vente et de négociation" est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

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

Commercial | relation client

Réf : 303AC02

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

- 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

Dates & lieux

20, 21 mai et 22, 29 juin 2026 + certification écrite et orale
Laval
2260.00

01, 02, 09 et 16 octobre + certification écrite et orale
Nantes / St-Herblain
2260.00

02, 09, 28 et 29 octobre 2026 + certification écrite et orale
Angers
2260.00

05, 06, 12, 23 et 24 novembre + certification le 11 décembre 2026
Le Mans
2260.00

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

ELIGIBLE CPF | PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC02

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

En savoir plus sur la certification des compétences en entreprise

Une approche pédagogique orientée vers la mise en pratique des compétences professionnelles pour transformer durablement vos pratiques commerciales.
Reconnaissance Nationale : Une certification officielle et reconnue, garantissant la valorisation de vos compétences sur le marché du travail.
Pédagogie Active et Immersive : Un apprentissage fondé sur l'action avec des mises en situation, des travaux en sous-groupes et des partages de pratiques entre pairs pour une transférabilité immédiate.
Expertise Terrain : Des formateurs experts sélectionnés pour leur expérience concrète de la négociation commerciale en entreprise et pour leur capacité à apporter des solutions opérationnelles.
Formation éligible au CPF : nous contacter

Modalités pédagogiques

Notre approche repose sur une pédagogie active et expérientielle, conçue pour transformer les concepts théoriques en réflexes professionnels
Un accompagnement vers la maîtrise opérationnelle : Le formateur ne se contente pas de transmettre des notions théoriques ; il accompagne chaque stagiaire dans l'acquisition durable des compétences par la validation pratique.

- **Une immersion par l'action** : Le parcours alterne des apports méthodologiques et conceptuels avec des mises en situation 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 modalités diversifiées** : L'apprentissage est rythmé par des travaux en sous-groupes, des exercices d'application concrets et des ateliers de travail collaboratifs.
- **Intelligence collective et transférabilité** : Des temps dédiés aux échanges de pratiques entre participants sont intégrés pour faciliter le partage d'expérience et garantir la transposition des acquis dans votre contexte professionnel spécifique.
- **Supports et ressources** : Des supports pédagogiques complets sont remis à chaque participant pour consolider les apprentissages post-formation.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

Commercial | relation client

Réf : 303AC02

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.•   Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques•   Une ergonomie simple et adaptée•   Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Certificat de Compétences en Entreprise

Un positionnement est réalisé en début de formation.À l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATIONLes modalités d'évaluation de la certification « Mener une négociation commerciale » ont été conçues pour garantir la mise en œuvre des compétences en conditions proches de la réalité professionnelle, permettant de d'apprécier à la fois la maîtrise technique, le savoir-être, la rigueur méthodologique et l'aptitude à agir en autonomie dans un cadre professionnel.L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant :Une épreuve écrite, prenant la forme soit d'une mise en situation professionnelle contextualisée, fondée sur une étude de cas d'entreprise d'une durée de 1h30 avec production de livrables opérationnels, 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 d'apprécier la capacité du candidat à expliquer ses choix, à démontrer sa compréhension des enjeux, et à communiquer de façon claire et structurée.La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel à l'issue de l'évaluation globale.La certification est accessible à l'issue d'un parcours de formation continue ou par expérience (Certification avec accompagnement à la constitution du portefeuille de preuves)Délivrée par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le Certificat de Compétences en Entreprise " Mener une négociation commerciale " est une reconnaissance formelle, inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences, depuis le 27/11/2025 sous le n° RS7384