CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

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

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC07

Mener une négociation commerciale

4 jours (28h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 24/03/2026

1760€ Net de taxe

Techniques de vente pour mener une négociation réussie

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.

Commercial | relation client

Réf : 303AC07

Mener une négociation commerciale

Prérequis : Aucun
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
- Maîtrise de ses émotions (stress, agacement, enthousiasme…)
- Ajustement de sa stratégie commerciale

Commercial | relation client

Réf : 303AC07

Mener une négociation 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

22, 23, 24, 29 et 30 juin 2026
La Roche sur Yon
€ 1760.00

20, 21 mai et 22, 29 juin 2026
Laval
€ 1760.00

01, 02, 09 et 16 octobre 2026
Nantes / St-Herblain
€ 1760.00

02, 09, 28 et 29 octobre 2026
Angers
€ 1760.00

05, 06, 12, 23 et 24 novembre 2026
Le Mans

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC07

Mener une négociation commerciale

€ 1760.00

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.

Une approche pédagogique orientée vers la mise en pratique des compétences professionnelles pour transformer durablement vos pratiques commerciales.
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 du tutorat en entreprise et pour leur capacité à apporter des solutions opérationnelles.

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 et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures.Les CCI

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC07

Mener une négociation commerciale

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

Un positionnement est réalisé en début de formation négociation commerciale.A 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.