



Points forts : Une formation **pratique et outillée** qui permet de prendre possession de sa mission de commercial et de **valider ses nouvelles compétences** par la certification **CCE Mener une négociation commerciale**, éligible au CPF

Objectifs

- Préparer la négociation commerciale.
- Conduire la négociation commerciale.
- Finaliser et évaluer la négociation commerciale.

Programme

Journée 1 (7h) :

► Prospecter et gagner de nouveaux clients

- Structurer sa démarche commerciale
- Acquérir les techniques de prospection
- Construire, planifier et préparer des actions commerciales efficaces

Journées 2 et 3 (14h) :

► Mener sa négociation commerciale avec succès

- Préparer la négociation
- Conduire l'entretien commercial – phase 1 : réaliser l'analyse du besoin client
- Conduire l'entretien commercial – phase 2 : Construire un argumentaire impactant
- Adopter une attitude active pour traiter les objections
- Conclure pour vendre
- Suivre et fidéliser son client

Journée 4 (7h) :

► Accrocher, convaincre et fidéliser le client

- Améliorer sa force de conviction et son aisance dans les situations clients
- Développer son sens de l'écoute
- Se différencier des autres commerciaux en trouvant son propre style
- Apprendre à gérer ses émotions dans un entretien de vente difficile

Journée 5 (7h) : Training et préparation à la certification

► ½ journée d'entraînement intensif à la négociation (3h30)

- Séance de training sur des cas pratiques : chaque stagiaire se teste sur un entretien complet de négociation, pour mise en application des aspects techniques de savoir-faire et comportementaux de savoir-être. Conseils personnalisés du formateur
- Approfondissement sur la notion du cadre des exigences légales et réglementaires à respecter dans les propositions faites au client.

► S'entraîner à l'étude de cas à l'écrit (3h30)

- Atelier pour se familiariser avec le format de l'épreuve

⇒ Sous forme d'exercices ciblés sur les compétences clés, et chronométrés – correction immédiate avec le formateur



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Durée : 5 jours, 35h + 2h de certification

Tarif : 2490 € HT certification incluse – Éligible 

Réf : C0201 – v09/25

Démarche pédagogique

En amont : entretien de positionnement pour vérifier l'adéquation de la formation avec le profil et les besoins.

La méthodologie mise en œuvre est centrée sur les applications pratiques et de l'entraînement.

Exemples réels, outils, conseils opérationnels. Cas pratiques et exercices de négociation.

Formateurs

2 intervenants : un intervenant spécialiste en techniques de prospection vente et négociation commerciale. Et un formateur spécialiste des techniques de communication orale, expert en efficacité commerciale et personnelle.

Formateurs expérimentés, sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Tout commercial souhaitant développer ses capacités à négocier

Prérequis

Le CCE est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective au cours des 5 dernières années en lien avec le référentiel concerné.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Passage de la certification « CCE Mener une négociation commerciale » ([RS5444](#) – Certificateur : CCI France – Enregistré le [19/05/2021](#)) : Étude de cas (2h).

La validité de la certification est à vie.

Taux de réussite à la certification (2024) : **100 %**

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

Dates de session

Mises à jour le 02/10/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

