

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

Tarif : 2490 € HT certification incluse – Éligible 

Réf : C0201



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 (RS5444)**

Objectifs

- **Planifier et préparer** la négociation commerciale
- **Effectuer** la découverte du client
- **Conduire** une négociation commerciale
- **Conclure** la négociation commerciale
- **Dynamiser** sa posture de vente

Programme

Validez vos compétences commerciales par le passage de la certification **CCE Mener une négociation commerciale** en suivant le parcours de formation dédié de 5 jours (37 heures) :

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



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

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

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 comédien formateur, spécialiste des formations comportementales basées sur le théâtre.

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 collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales

Prérequis

Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du 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 : étude de cas (2 h)

Pour obtenir le CCE « Mener une négociation commerciale », le candidat doit avoir validé au moins 10 des 13 critères du référentiel.

La validité de la certification est à vie.

Pas de possibilité de certification partielle.

Taux de réussite à la certification (2022) : **92 %**


5 453 personnes formées en 2022

**Certificat de Compétences
en Entreprise**




Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr

 Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr