



Points forts : Travail sur la posture avec un expert en efficacité commerciale et personnelle.
Possibilité d'obtenir une certification en participant à 2 autres modules complémentaires, éligible au CPF.

Objectifs

- **Améliorer** sa force de conviction et son aisance dans les situations clients
- **Développer** son sens de l'écoute
- **Développer** son propre style pour se différencier des autres commerciaux
- **Gérer** ses émotions dans un entretien de vente difficile.

Programme

► Comprendre les mécanismes de la communication

- Quoi dire, à qui et surtout comment.
- Commencer et finir brillamment une intervention.

► Faire passer un message demande d'être préparé

- Le client est un public difficile, il faut le faire vibrer
- Adapter son argumentaire à celui de son client
- Développer une relation personnalisée

► Utiliser au mieux son expression corporelle

- Appuyer son discours par des gestes et affirmer son rôle commercial
- Communiquer sans dire un mot
- Toucher à distance par son regard

► Maîtriser sa voix, son discours, faire passer des messages

- Comprendre et utiliser la parole
- Articuler !!
- Savoir bien respirer
- Faire varier sa voix (ton, intensité, débit)
- Utiliser le silence pour donner de l'impact à ses arguments

► La maîtrise de la communication orale

- Être convaincant, ça s'apprend !
- L'enthousiasme est communicatif
- Soyez convaincus, vous serez convaincant !
- Créer le dialogue et improviser

PRÉCONISATION :

Ce module fait partie d'un **PARCOURS DE FORMATION de 5 jours** qui permet de préparer la certification **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)**

« **Mener une négociation commerciale** » et de **valider ses compétences commerciales**.

Le CCE Mener une négociation commerciale est **éligible au CPF**.

Démarche pédagogique

Pédagogie active par laquelle l'apprentissage est ancré par le « faire » à travers des jeux de rôles, mises en situation et répétitions.

Formateur :

Formateur spécialiste des techniques de communication orale, expert en efficacité commerciale et personnelle.

Formateur expérimenté dans l'accompagnement des commerciaux, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commerciaux juniors ou confirmés, Responsables commerciaux, technico-commerciaux.



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



Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation

Evaluation 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.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

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