

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

Format : Présentiel

Tarif : 2490 € HT certification incluse – Éligible 

Réf : C0201 – v09/26

 **Points forts** : Une formation **pratique et outillée** pour être en mesure de 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. Cette Formation fait l'objet d'une « **Certification des Compétences en Entreprise** » et elle est éligible au titre du Compte Personnel de Formation (CPF).

Objectifs

- 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

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
- Évaluation 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

► 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

Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



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

Format : Présentiel

Tarif : 2490 € HT certification incluse – Éligible 

Réf : C0201 – v09/26

► **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

Démarche pédagogique

La formation repose sur des **méthodes pédagogiques orientées vers la mise en pratique des compétences professionnelles**, en lien avec le référentiel.

Elle combine des **apports méthodologiques et conceptuels**, à partir de situations 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 **échanges de pratiques entre participants** sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle.

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

Cette formation s'adresse aux professionnels exerçants ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociation dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

Prérequis

- Avoir une expérience commerciale
- 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.
- Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l'organisme de formation.



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

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

Format : Présentiel

Tarif : 2490 € HT certification incluse – Éligible 

Réf : C0201 – v09/26

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 » ([RS7384 – Certificateur : CCI France – Enregistré le 27/11/2025](#))

L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant :

- Une épreuve écrite d'une durée d'1h30, prenant la forme soit d'une étude de cas réalisée en conditions d'examen, 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.

La validité de la certification est à vie.

Pas de possibilité de certification partielle

Taux de réussite à la certification 2025 (RS5444) : **100 %**

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

**Certificat de Compétences
en Entreprise**



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

Dates de session

Mises à jour le 24/08/2026

21 septembre, 08 octobre, 12 et 13 novembre 2026 + 1 jour à fixer

11, 17 mars, 05 et 06 avril 2027 + 1 jour à fixer

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

