



# Mener une négociation commerciale

Mise à jour le 23/01/2026

## Informations préalables

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en capacité de :

- Chaque module comprend **un atelier et une mise en pratique**
- Module sur 1 jour si en individuel et 2 jours si en collectif
- Thèmes au choix dans une logique de parcours certifiant « CCE Mener une Négociation Commerciale »

## Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en capacité de :

- Préparation de la négociation commerciale
- Conduite de la négociation commerciale
- Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

## Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

## Programme

### [Prospecter](#) : la découverte du client | 2 jours

- Construire mon plan et mes outils de prospection.
- Acquérir une méthodologie pour organiser et planifier ma prospection, cibler et qualifier mes prospects, mesurer et analyser mes résultats.
- Identifier les différents moyens pour prospecter et les compétences indispensables.
- Savoir répondre aux objections de mes prospects.
- Connaître les erreurs à ne pas commettre.

### [Maîtriser l'entretien de vente](#) | 2 jours

- Maîtriser et respecter toutes les phases de l'entretien de vente et les outils depuis la préparation jusqu'à la conclusion de la vente.
- Utiliser les techniques de vente appropriées à chaque étape (techniques de



questionnement, de reformulation, de validation, de réponse aux objections, de conclusion...).

- Connaître les compétences nécessaires à la conduite d'un entretien de vente et les comportements gagnants.

### [Négocier et défendre ses marges | 2 jours](#)

- Conduire un entretien de négociation
- Défendre son prix et sa marge
- Comprendre l'impact économique de la négociation sur la marge
- Conclure sur un accord profitable

#### **DURÉE & DATES**

Parcours **complet** :

- 6 jours soit **42 heures**

Modules au choix dans une logique de parcours

Pour être informé d'éventuelles dates supplémentaires ou organiser une formation sur votre site : [Écrivez à formationcontinue27@normandie.cci.fr](mailto:Écrivez_à_formationcontinue27@normandie.cci.fr)

**Certification CCE : +2h en présentiel**

#### **COÛT**

Formation 6 jours **avec certification** : 3200 € net de taxe / pers.

Formation 6 jours **sans certification** : 2700 € net de taxe / pers.

#### **CERTIFICATION | EN OPTION**

**Durée de la certification CCE : +2h en présentiel**

**CCE** – [Fiche RS7384](#)

**Organisme certificateur** : CCI France

**Date d'enregistrement de la certification CCE** : 27/11/2025

NB: Un candidat à la certification est éligible au dispositif CCE s'il a mis en œuvre **au moins 1 fois une ou des** compétences / sous-compétences liée(s) au CCE concerné – pour plus d'informations cliquer [ici](#)

#### **EFFECTIFS**

Min. : 2 participants

Max. : 8 participants



## **PRÉREQUIS**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Signature émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

## **ENCADREMENT**

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)

## **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

## **DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

## **TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS**

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)

## **[BESOINS D'INFOS](#)**

## **DANS LE MEME DOMAINE**

[Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action](#)



[Fidéliser sa clientèle](#)

[Maîtriser les techniques de ventes et de négociation \(éligible CPF\)](#)

[Maîtriser l'entretien de vente](#)

[Négocier et défendre ses marges](#)

[Optimiser l'accueil client](#)

[Prospecter : la découverte du client](#)

[Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web](#)

[Réaliser une étude de marché](#)

[Traiter efficacement les réclamations](#)

[ACCUEIL](#)