



Mener une négociation commerciale

Mis à jour le 21/12/2023

Informations préalables

- 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

- 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 – 14 et 16 février 2024

- 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 – 25 et 27 mars 2024

- 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 – 22 et 23 avril 2024

- 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** :

- de 6 jours soit **42 heures**

Modules & dates :

- Modules au choix dans une logique de parcours
- Dates : voir sur les programmes des modules correspondants

COÛT

Parcours **certifiant** complet :

- 2990€ nets de taxe

CERTIFICATION | EN OPTION

CCE Mener une négociation commerciale – [Fiche RS5444](#)

Organisme certificateur : CCI France

Date d'enregistrement de la certification CCE : 19/05/2021

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](#)

[\[CCE\] Mener une négociation commerciale](#)

[Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données](#)

[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](#)