

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Réf. : RC/27 – V0 – 09/2024

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réussir ses négociations commerciales, de la préparation à la consolidation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

PROGRAMME

JOUR 1

1) Mieux communiquer pour gagner en assertivité

- Principes de la communication interpersonnelle : Comprendre et se faire comprendre
- Pratiquer l'écoute active
- Pratiquer les techniques courantes de communication : questionnement, reformulation...
- Appréhender la notion d'assertivité (dire oui, dire non) pour fluidifier ses échanges

2) Identifier les grands principes de la méthode AEC DISC pour s'adapter à son interlocuteur

- Les caractéristiques de chaque couleur, comment les reconnaître
- Les points forts et axes de progrès de chaque couleur

JOUR 2

3) Utiliser la méthode AEC DISC pour mieux convaincre

- Repérer l'univers de sa couleur opposée
- Pratiquer l'adaptation pour développer sa flexibilité relationnelle

4) La découverte des besoins et le questionnement

- Utiliser le plan de découverte
- Pratiquer l'écoute active
- Appliquer les techniques de prise de contact
- Utiliser la reformulation pour conclure la découverte des besoins
- Construire sa trame de découverte des besoins



Dates 2026

Session 2 : 05, 06, 07, 19 et 20 octobre

Durée

5 jours soit 35 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Lieu

Centre de formation à Auch

Tarif

Formation : 1 550 € HT
(1860 € TTC)

Certification en sus : 500 € HT
(600 € TTC)

Public concerné

Toute personne amenée à exercer des fonctions commerciales

Pré-requis

Exercer une fonction commerciale

JOUR 3 : Argumenter efficacement pour convaincre

- Utiliser le SONCAS pour connaître les motivations d'achat de son client
- Construire le persona de son client pour adapter son argumentation
- Argumenter efficacement avec la méthode CAP
Mises en situation et jeux de rôles

JOUR 4 : Répondre aux objections et négocier

- Identifier les différentes objections
- Répondre aux objections avec la méthode ARE
- Utiliser les 6 règles d'or de la négociation
- Présenter et défendre son prix
- Maîtriser le processus de conclusion et de consolidation
Mises en situation et jeux de rôles

JOUR 5 : Retours d'expériences et approfondissement

- Debriefing et analyse des expérimentations menées : difficultés rencontrées et réussites
- Approfondissement des journées 1, 2, 3 et 4

PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques en lien avec la réalité professionnelle et l'expérience des participants.
- Les réflexions partagées donnent également l'opportunité aux stagiaires d'échanger sur leurs expériences, de s'inspirer et d'évaluer le transfert des connaissances.
- Plusieurs techniques pédagogiques seront alternativement proposées aux stagiaires : discussion, exposé (assisté de Powerpoint), quiz, mises en situation.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et mises en situation
- Passation du CCE « Mener un négociation commerciale »
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

Formateur expert en négociation commerciale

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



Sanction de la formation

Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques

Ou passage du Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « Mener une négociation commerciale »



Certification & éligibilité CPF

Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « Mener une négociation commerciale »,
Code RS 7384
Enregistrement du 27/11/2025
Certificateur : CCI France



Certificat de Compétences en Entreprise

