Commercial : s'affirmer et maîtriser une négociation

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2001453F — Mise à jour : 12 février 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - ELO les langues**

Présentation de la formation

Objectifs

Être capable de gagner en force de conviction, savoir se centrer réellement sur son interlocuteur afin de maîtriser l'art du relationnel gagnant

Objectifs pédagogiques

Savoir se démarquer de la concurrence Oser poser les bonnes questions (qu'on ne pose jamais par peur du décideur) Maîtriser l'écoute audio gestuelle active et ciblée Vouloir conclure ici et aujourd'hui.

Programme

Pour une bonne entame et une découverte efficace - La puissance du questionnement structuré et ciblé - Les indicateurs gestuels qui permettent une écoute personnalisée - Les 3 erreurs classiques des commerciaux lorsqu'ils parlent de leur entreprise - Vers une argumentation pertinente - Les signes du décideur qui permettent de prévoir les objections - La qualification des vraies attentes et motivations d'un décideur - L'argumentation en 4 dimensions - Maîtrise du principe de l'implication ciblée du décideur (savoir stimuler sans manipuler) - La puissance des silences actifs à l'expression audio gestuelle du client - L'art de faire de toutes les objections des opportunités de vente L'art de conclure - Maîtrise de la conclusion : le décideur acheteur ou l'art de faire accepter le prix affiché dans l'offre - Les bienfaits, pour le commercial et le décideur, d'une haute pression conviviale durant la phase de conclusion.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2212257S	Présentiel	Le Relecq-Kerhuon	17/11/2026	18/11/2026

Source : GREF Bretagne #2001453F