Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

Maitriser les techniques de vente et de négociation

Certifiante | Formation continue

Réf. : 26198499F — Mise à jour : 26 février 2026

Organisme responsable : **CCI35**

Présentation de la formation

Objectifs

Planifier et préparer une négociation commerciale. Cerner les besoins et motivations de son client. Conduire une négociation commerciale. Conclure une négociation commerciale en créant de la valeur pour son entreprise.

Objectif(s) pédagogique(s)

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

- Préparation
- Le savoir-faire et les attitudes à développer
- L'entretien commercial
- La négociation
- La réponse aux objections du client.
- La conclusion de la vente
- Analyse et évaluation de la négociation

Certifications préparées et métiers visés

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

Liste des certifications

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)
Code RS : 7384

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2210789S	Présentiel	Bruz	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #26198499F