

# Mener une négociation commerciale

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CCI - DORDOGNE  
LAMOthe  
05.53.35.80.69  
a.lamothe@dordogne.cci.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Maîtrise et compréhension de la langue française. Entretien téléphonique et/ou évaluation en amont de la formation.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

• 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

## Contenu et modalités d'organisation

I - Préparation : Identifier les éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché. Utilisation des réseaux sociaux et des outils web. Les comportements clients et la typologie des clients Les acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles. Définir ses objectifs. Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles. II - Le savoir-faire et les attitudes à développer : L'écoute : verbale et non verbale. S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne. Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation. Gérer ses émotions. III - L'entretien commercial : La prise de contact : éléments clé. Savoir mener l'entretien tout en préservant la relation. Découvrir les besoins et les attentes du client. Être à l'écoute du client avec objectivité. Repérer les freins et les points de blocages. La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer. L'impact des mots utilisés. IV - La négociation Identifier les enjeux de la négociation. Mener efficacement l'entretien de négociation, en s'appuyant sur les différents scénarii. Développer l'assertivité et la compréhension du client. Savoir faire face aux demandes non acceptables Savoir argumenter. V - La réponse aux objections du client. Se préparer à traiter des objections Identifier les points de résistance par une écoute active Les différentes méthodes pour répondre aux objections L'attitude à adopter pour répondre aux objections Faire tomber les résistances face au prix VI - La conclusion de la vente A quel moment conclure la vente/ la négociation ? Détecter les signaux d'accord, d'achat. Les différentes méthodes pour conclure une négociation Les méthodes d'aide à la décision Investir sur la suite de l'entretien VIII - Analyse et évaluation de la négociation.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00568874	du 07/04/2025 au 22/12/2025	Coulounieix- Chamiers (24)	CCI - DORDOGNE		MON COMPTE FORMATION	FPC