

Mener une négociation commerciale : stratégies, communication et persuasion (100% digitalisée tutorée)

Commercial - Relation client - Vente - 2025



La formation en résumé

Comment négocier avec succès ?

Closer avec assurance, c'est exceller en négociation.

Affronter le marché commercial est un challenge constant, requérant non seulement une maîtrise des produits et services mais aussi de l'art délicat de la négociation. Les enjeux sont de taille : il s'agit de comprendre profondément les besoins des clients, de savoir répondre à des objections pointues, et finalement, de conclure des accords avantageux et durables. Cultiver cette aptitude nécessite une confiance en sa capacité à persuader et à emporter l'adhésion.

Un négociateur averti doit pouvoir s'adapter à une multitude de situations, décrypter les enjeux sous-jacents de chaque rencontre commerciale et piloter l'entretien vers une issue favorable tout en préservant la qualité de la relation client.

Un parcours certifiant pour devenir un maître de la négociation

Le programme de formation « Négociation Commerciale 360° » aborde chaque facette de la négociation, depuis la préparation stratégique jusqu'à la signature du contrat. À travers des exercices pratiques, des simulations réalistes et un coaching personnalisé, vous développerez une palette de compétences qui transformeront radicalement votre approche de la négociation commerciale.

En complément de l'acquisition de ces compétences clés, cette formation peut aboutir à la délivrance du CCE « Mener une négociation commerciale » par CCI France, attestant de votre expertise et renforçant votre crédibilité professionnelle dans le domaine des affaires.

2 250 €
(non assujetti à la TVA)

Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage du Certificat de Compétence en Entreprise (C.C.E) : Mener une négociation commerciale (500€).

5 jours

	- Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 35h sur quatre semaines		Certificat de compétences en entreprise		Eligible au CPF
	Formation certifiante		100 % digitale tutorée		Accès Mobile learning

Dates et villes

À distance -

- 06/01, 07/02
- 09/02, 07/03
- 09/03, 04/04
- 07/04, 09/05
- 11/05, 06/06
- 08/06, 04/07
- 07/09, 03/10
- 06/10, 07/11
- 09/11, 05/12
- 24/11, 20/12

Objectifs :

- Comprendre et maîtriser le processus complet de la négociation commerciale, de la préparation à la conclusion.
- Améliorer la communication et la persuasion dans le contexte de la vente.
- Augmenter le taux de transformation des ventes grâce à des techniques éprouvées.
- Appliquer les concepts de la négociation commerciale dans des situations réelles.

Participants :

- Les commerciaux expérimentés cherchant à perfectionner leurs compétences de négociation et à maximiser leurs résultats de vente.
- Les jeunes professionnels en début de carrière, désireux d'acquérir des compétences solides en négociation pour accélérer leur progression professionnelle.
- Les managers de vente, souhaitant renforcer leurs stratégies de négociation pour mieux diriger et former leurs équipes.
- Les entrepreneurs et dirigeants de PME, cherchant à maîtriser les techniques de négociation pour optimiser les accords commerciaux et partenariats.
- Les professionnels en reconversion, désireux de se doter de compétences en négociation pour exceller dans un nouveau domaine commercial.
- Les responsables des achats et de la supply chain visant à améliorer leur efficacité dans les négociations avec les fournisseurs.
- Les consultants et freelances, cherchant à affiner leurs techniques de négociation pour mieux vendre leurs services et gérer leurs clients.
- Les professionnels en relations clients et service client, cherchant à utiliser la négociation pour améliorer l'expérience client et résoudre les conflits.

Prérequis :

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

Le contenu

Module 1 : Les fondamentaux de la négociation commerciale

- Un voyage dans le temps : l'évolution de la vente
- Comprendre le cycle de vente : les étapes incontournables.
- La préparation : la clé de voûte d'une vente réussie.
- Les 3 piliers d'un entretien de vente efficace.
- L'entretien commercial : vos objectifs pour performer.

Module 2 : L'art de communiquer et de rayonner

- Plonger dans les fondamentaux de la communication
- Écouter pour instaurer la confiance : la clé du succès
- Le lien indéniable : qualité relationnelle et succès en vente
- Maîtrisez l'art de poser les bonnes questions
- L'impact de la posture en face à face et en distanciel

Module 3 : Cibler et convaincre : techniques de découverte et d'argumentation persuasive

- Conception d'un plan de découverte affûté
- Besoins et motivations : les deux faces d'une même pièce
- Reformulation : l'outil pour s'aligner et s'engager
- Création d'un argumentaire captivant et efficace
- Décrypter et surmonter les objections avec tact
- L'assertivité face aux défis acheteurs : gagner sans s'affronter
- Préparation : l'étape clé de la négociation

Module 4 : Négocier et conclure aujourd'hui et demain

- Négocier pour engager : La danse du compromis
- Conclure avec panache et préparer l'avenir
- Fidélisation à long terme : Rester dans l'esprit du client
- Recommandations : transformer vos clients en ambassadeurs
- Gérer la relation : quand et comment suivre ?
- Retrospection : analyse de vos entretiens pour s'améliorer
- Élaboration d'un plan de progrès : toujours viser plus haut.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Les contenus de formation sont délivrés via la plateforme de formation [Rework](#). Le formateur est disponible pour un accompagnement individuel via une messagerie instantanée (synchrone) et pour l'animation du groupe de participants et les discussions de groupe via un forum de discussion (asynchrone), et une classe virtuelle hebdomadaire (synchrone). Le formateur s'assure à l'issue de chaque sous-module de la bonne compréhension des participants en les contactant de façon proactive. Le délai de réponse du formateur à un participant est de 8h maximum sur les horaires classiques d'ouverture de bureau.

Votre formateur : Didier Malinowski

 didier.malinowski or type unknown

