

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE (CERTIFICAT DE COMPETENCES EN ENTREPRISE - CCE) - MAITRISEZ LES TECHNIQUES DE VENTE POUR BOOSTER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

Public concerné

Tout individu salarié, travailleur indépendant, demandeur d'emploi, bénévole du mouvement associatif, coopératif ou mutualiste, volontaire en service civique (personnes majeures).

Prérequis

Ce Certificat de Compétence en Entreprise (CCE) est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective liée au CCE concerné, en milieu professionnel ou extraprofessionnel, ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique.

Objectifs

- Savoir conduire le processus permettant l'achat ou la vente d'un bien ou service dans les conditions les plus avantageuses pour son entité et selon un accord profitable pour les deux parties concernées, afin de contribuer au développement de l'activité, des ventes et du chiffre d'affaires de sa structure :
- Préparer la négociation commerciale en définissant la stratégie la plus adaptée et en identifiant ses objectifs, compte tenu de la position et des attentes de son ou ses interlocuteur(s), de son(leur) processus décisionnel et des rapports de force en présence.
- Conduire le ou les entretien(s) de négociation en développant un argumentaire de nature à convaincre son ou ses interlocuteur(s) et, le cas échéant, en faisant les concessions permettant de parvenir à un accord acceptable pour les deux parties.

Durée

5 journées non consécutives de 7 heures.

Modalités pratiques

Modalités et délais d'accès

Dates :

J1 : 03/11/25

J2 : 17/11/25

J3 : 15/12/25

J4 : 12/01/26

J5 : 26/01/26

Délais d'accès : Pour les inscriptions, prévoir un délai de 11 jours avant le début de la formation, sous réserve du nombre de participant.

Lieu : CCI TOURAINE - 5 allée Pina Bausch - 37200.

Horaires : 8h30-12h - 13h-16h30

Taille du groupe : 10 personnes maximum

Tarif :

1 800 € net de taxe.

Cette formation peut être prise en charge par les fonds formation. Après inscription, nous vous communiquerons les documents nécessaires à la demande.

Contact(s) :

Pôle entrepreneuriat : 02.47.47.20.84

ccitouraine-entreprendre@touraine.cci.fr

Programme détaillé

Journée 1 : identifier sa proposition de valeur (avantage concurrentiel, offre différenciante) et sa/ses cibles (comportements, typologie) pour pouvoir construire un argumentaire commercial adapté.

Journée 2 : élaborer sa stratégie commerciale : plan d'actions détaillé pour atteindre ses objectifs de vente et de croissance.

Journée 3 : construire une stratégie de prospection efficace :

- Identifier les différents canaux de prospection.
- Mettre en place un processus pour évaluer l'efficacité des actions de prospection.

Journée 4 : préparer la négociation commerciale :

- Savoir-faire, attitude à développer : s'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement (écoute verbale et non verbale).
- Définir ses objectifs.
- Construire un argumentaire adapté pour la prise de contact : éléments clés.

Journée 5 : conduire l'entretien de négociation :

- Développer sa posture commerciale : découvrir les besoins et attentes client.
- Repérer les freins et points de blocages. Savoir reformuler et argumenter.
- Apprendre à répondre aux objections : savoir faire face aux demandes non acceptables.
- Finaliser la négociation.
- Fidéliser la relation commerciale.

Intervenant(s)

Formateur, expert en développement commercial
Conseiller CCI

Méthodes mobilisées :

Les plus pédagogiques :

Alternance entre apports théoriques et mises en application personnalisées avec les différents experts intervenants.

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Tours de table, appropriation d'outils, jeux de rôle, mises en situation.

Livrables :

Supports de formation.

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis : évaluation de la progression du stagiaire sur chaque objectif de la formation.

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter. Les personnes en situation de handicap moteur ont accès à nos formations. Nos locaux sont adaptés (porte d'accès, salles, sanitaires, ascenseur). Pour tout autre handicap, merci de nous recontacter pour évaluer avec vous la possibilité ou non de satisfaire à vos besoins (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains).

Contact référent handicap : Sylvia PEREZ

02 47 47 20 12 – sylvia.perez-glissant@touraine.cci.fr

Points forts

- Des intervenants experts.
- Des mises en applications directes et concrètes.
- Un premier réseau d'entrepreneur, une communauté pour échanger et partager.
- Des mises en relation avec les partenaires du réseau CCI.
- Une formation certifiante.