

### Les points forts

Une formation **pratique et outillée** qui permet de prendre possession de sa mission de commercial et de **valider ses nouvelles compétences** par la certification **CCE Mener une négociation commerciale**, éligible au CPF



### Programme

Référencé par



**Validez vos compétences commerciales** par le passage de la certification **CCE Mener une négociation commerciale** en suivant le parcours de formation dédié de 5 jours (37 heures) :

► **Module 1 : Prospecter efficacement la clientèle sur son terrain (1 jour)**

- Construire une méthodologie personnelle pour optimiser sa présence terrain
- Acquérir une méthodologie de vente à distance
- Construire, planifier et préparer des actions commerciales efficaces

► **Module 2 : Mener sa négociation commerciale avec succès (3 jours)**

- Préparer la négociation
- Conduire l'entretien commercial – phase 1 : réaliser l'analyse du besoin client
- conduire l'entretien commercial – phase 2 : Construire un argumentaire impactant
- Adopter une attitude active pour traiter les objections
- Conclure pour vendre
- Suivre et fidéliser son client

**dont 1 Journée d'entraînement et de préparation**

- **Matin : « Training », centré sur de l'entraînement intensif à la négociation (3h30)**

- Séance de training sur des cas pratiques : chaque stagiaire se teste sur un entretien complet de négociation, pour mise en application des aspects techniques de savoir-faire et comportementaux de savoir-être. Conseils personnalisés du formateur

- Approfondissement sur la notion du cadre des exigences légales et réglementaires à respecter dans les propositions faites au client.

- **Après-midi : S'entraîner à l'étude de cas à l'écrit (3h30)**

Atelier pour se familiariser avec le format de l'épreuve

⇒ Sous forme d'exercices ciblés sur les compétences clés, et chronométrés – correction immédiate avec le formateur

► **Module 3 : Dynamiser sa posture de vente par le jeu théâtral (1 jour)**

- Améliorer sa force de conviction et son aisance dans les situations clients
- Développer son sens de l'écoute
- Se différencier des autres commerciaux en trouvant son propre style
- Apprendre à gérer ses émotions dans un entretien de vente difficile

**5 jours** (37heures)

### Dates :

Nous consulter



### Tarif :

2 480 € HT  
Certification  
incluse



### Nous contacter :

Lucie Pointeau  
02.35.59.44.17  
lucie.pointeau@ceppic.fr

### Objectifs

- **Planifier et préparer** la négociation commerciale
- **Effectuer** la découverte du client
- **Conduire** une négociation commerciale
- **Conclure** la négociation commerciale

### Démarche pédagogique

**En amont** : entretien de positionnement pour vérifier l'adéquation de la formation avec le profil et les besoins.

La méthodologie mise en œuvre est centrée sur les applications pratiques et de l'entraînement. Exemples réels, outils, conseils opérationnels. Cas pratiques et exercices de négociation.

#### Formateurs

2 intervenants : un intervenant spécialiste en techniques de prospection vente et négociation commerciale. Et un comédien formateur, spécialiste des formations comportementales basées sur le théâtre.

Formateurs expérimentés, sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

### Public

Tous commerciaux souhaitant développer ses capacités à négocier.

### Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

### Évaluation / Validation

Fiche d'évaluation de la formation en fin de stage. Attestation de fin de formation accompagnée de la fiche programme à destination du stagiaire. Passage de la certification : étude de cas (2 h)

**Certificat de Compétences en Entreprise**



Le **CCE Mener une négociation commerciale** est éligible au CPF