Certificat de Compétences en Entreprise | Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

Mener une négociation commerciale [Parcours Certifiant]

En résumé

La négociation commerciale est une compétence clé pour développer l'activité d'une entreprise, sécuriser les relations clients ou fournisseurs et conclure des accords équilibrés. Elle exige une préparation rigoureuse, une communication persuasive et une capacité d'adaptation aux enjeux et aux interlocuteurs.

Cette formation vous permet d'acquérir les méthodes et outils essentiels pour préparer une négociation, conduire un échange structuré et conclure un accord commercial équilibré et sécurisé.

Éligible au CPF, ce programme vous donne les clés pour développer des compétences opérationnelles immédiatement applicables.

Validez le **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) – Mener une négociation commerciale (RS7384)** délivré par CCI France et reconnu par France Compétences.

Inscrivez vous dès maintenant ICI sur Mon Compte Formation (CPF).

Les frais liés à l'examen et à la certification sont inclus dans le tarif global.

Durée
4 jour(s) / 28 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
2255 € NET

CPF
Éligible CPF

Certifiante
Oui

Code RNCP / RS
RS7384

Référence
NEGO-CCE-7384-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

? Cette formation s'adresse aux professionnels exerçants ou souhaitant exercer une fonction commerciale impliquant la conduite de négociation dans un cadre BtoB ou BtoC, en situation d'achat ou de vente.

Prérequis

Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnelle en lien avec les compétences visées.

Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l'organisme de formation.

Le candidat pourra accéder à la certification :
• soit à l'issue du parcours de formation ;
• soit en présentant un portefeuille de preuves (dossier préparé en amont, évalué par un professionnel et soumis au jury de certification).

Un doute sur votre éligibilité ? Contactez nous, nous vous aiderons à évaluer si cette formation est faite pour vous !

. .

A l'issue du parcours de formation, vous serez en capacité de :

- Analyser le contexte et les enjeux d'une négociation commerciale.
- Définir une stratégie de négociation et élaborer un argumentaire structuré.
- Conduire l'entretien de négociation en mobilisant des techniques de communication et de persuasion.
- Conclure la négociation et analyser les résultats obtenus pour améliorer vos pratiques.

Programme

Notre formation est structurée en blocs d'apprentissage progressifs, avec une approche pratique et immersive pour un maximum d'efficacité.

Bloc de compétence 1 : Préparer une négociation commerciale

Analyse du contexte de négociation
• Recherche d'informations sur le marché, la concurrence et l'offre
• Analyse du profil et des attentes de l'interlocuteur
• Identification des enjeux, contraintes et objectifs de la négociation

Définition des objectifs et du cadre de négociation
• Identification des contraintes budgétaires, techniques ou RSE
• Définition des objectifs hiérarchisés (minimum, optimum, seuil de rupture)
• Évaluation des marges de manœuvre et concessions possibles

Bloc de compétence 2 : Construire une stratégie et un argumentaire de négociation

Élaboration de l'argumentaire commercial
• Structuration de l'argumentaire selon le profil du client
• Utilisation d'outils numériques ou d'IA pour enrichir les supports
• Anticipation des objections et préparation des contre-arguments

Développement d'une posture relationnelle adaptée
• Communication assertive et écoute active
• Adaptation du langage et du comportement à l'interlocuteur
• Gestion de situations spécifiques (tension, hiérarchie, handicap)

Bloc de compétence 3 : Conduire la négociation commerciale

Ajustement de la stratégie de négociation
• Traitement des objections
• Adaptation de l'argumentation selon les réactions de l'interlocuteur
• Gestion des émotions et maintien d'une posture professionnelle

Construction d'un accord équilibré
• Ajustement des propositions commerciales
• Recherche de solutions créatrices de valeur pour les deux parties

Bloc de compétence 4 : Conclure et analyser la négociation

Conclusion et contractualisation
• Identification du moment opportun pour conclure
• Reformulation claire des engagements réciproques
• Sécurisation de l'accord commercial

Analyse des résultats
• Analyse des conditions négociées (prix, délais, contreparties)

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

- Évaluation finale permettant de mesurer les connaissances et compétences acquises et d'apprécier la progression réalisée.
- Recueil de la satisfaction des participants via un questionnaire et un temps d'échange en fin de session.
- Remise d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Modalités de validation de la certification :

- **Étude de cas (1h30)** : Analyse approfondie d'un cas réel
- **Soutenance orale (30 mn)** devant un jury de pairs pour démontrer votre capacité à appliquer les enseignements.

La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel.

Dates de passage de la certification en 2026 :

- Marseille : 27 octobre 2026

La date de l'épreuve orale sera communiquée ultérieurement.