

Mener une négociation commerciale

Maîtriser les techniques de vente et de négociation - CCE éligible CPF

CPF

CERTIFICATION

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE



Objectif de formation

Planifier et préparer une négociation commerciale. Cerner les besoins et motivations de son client. Conduire une négociation commerciale. Conclure une négociation commerciale en créant de la valeur pour son entreprise.

Programme

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.

Le savoir-faire et les attitudes à développer

L'écoute : verbale et non verbale.
S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement.
Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation.
Gérer ses émotions.

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.

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.

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

La conclusion de la vente

A quel moment conclure la vente/ la négociation ?
Détection des 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
Analyse et évaluation de la négociation.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales.

Durée

5 Jours

Tarif(s) net de taxe

1 525 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE

Compléments tarif :

Subvention TPE - 11 salariés,
Conseil Régional de Bretagne

Adresse

Saint Brieuc - CCI Formation
16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



Les points forts de la formation

- Formation en présentiel Petit groupe qui favorise l'individualisation
- Formation pouvant être éligible au CPF (consulter la rubrique pré-requis) via le Certificat de Compétences en Entreprise "CCE mener une négociation commerciale" - Code CPF : 235517.
- Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le Certificat de Compétences en Entreprise est une reconnaissance formelle, inventoriée par la CNCP et éligible au CPF.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

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.

► BLENDED-LEARNING

Modalités d'évaluations

Attestation de formation. A l'issue du parcours de formation, le candidat peut passer un examen sur table, d'une durée de deux heures, sous la forme d'une étude de cas, validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE (Certificat de Compétences en Entreprise). Cette certification s'adresse à tous les profils de candidats, dans tous les secteurs d'activité. Elle permet aux individus (salariés ou demandeurs d'emploi) de faire reconnaître des compétences détenues à des fins de valorisation d'un parcours, de mobilité ou de candidature à un emploi.

Modalités pédagogiques

Alternance de séquences en présentiel et en distanciel Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices et de travaux de sous-groupes. Simulations, apports opérationnels ciblés – échanges de savoir faire Supports complets opérationnels remis à chaque stagiaire Service après formation pendant 6 mois après la formation

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices et de travaux de sous-groupes. Simulations, apports opérationnels ciblés – échanges de savoir-faire. Supports complets opérationnels remis à chaque stagiaire

Les sessions



Saint-Brieuc

- 9, 10, 17, 23 et 24 novembre 2023

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 01/08/2023

Intitulé : Mener une négociation commerciale

Code CPF : 333028

Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique : 5444

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



HORVAT Nathalie

nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722
16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 06.86.69.36.27 - nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

 CCI Formation
Bretagne