

La négociation commerciale : formation certifiante

Vente - Relation clients - Marketing - Immobilier - 2020

En résumé

Pas de temps pour vous former ? Nous nous adaptons à vos contraintes ! Vous bénéficiez de l'apport d'un formateur expert en présentiel dans notre centre de formation mais aussi de classes virtuelles à distance et de séance de formation en autonomie.

Par le biais des classes virtuelles et des ressources en ligne de la plateforme BLUETRAINING, vous travaillerez de votre bureau sur l'élaboration d'argumentaires pour faire face aux différents types d'acheteurs.

Avec les classes de co-working à distance, vous échangerez avec d'autres stagiaires sur vos bonnes pratiques et sur les outils pour prendre un rendez-vous qualifié.

En présentiel, vous observerez et participerez à des mises en situation pour parfaire vos entretiens de vente.

Il est possible de valider vos compétences acquises par le biais du Certificat de compétences en entreprise (CCE) **Mener une négociation commerciale**

Code INFFO : 85535 - Code CPF : 235517 - Code RS France Compétences : 115

Objectifs :

Connaître et utiliser des techniques de vente et de négociation.

Conduire une négociation.

Mettre en oeuvre des outils comportementaux indispensables à la performance commerciale.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Commercial(e), technico-commercial(e), vendeur(se) ou négociateur(trice) débutant(e) ou ayant une courte expérience de la vente.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1 200 €

Net de taxe par personne hors certification

T4 VENTE 00-L18



4 jours, soit 28 heures : 14 heures en présentiel, 8 heures en classe virtuelle et 6 heures en autonomie.



Certificat de compétences en entreprise (CCE)



Eligible au CPF



Classe virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- 08/04, 15/04, 22/04, 29/04, 06/05, 12/05
- 05/10, 12/10, 19/10, 26/10, 02/11, 09/11



1. Planifier et préparer la négociation commerciale

Prendre en compte son environnement et sa concurrence.
Construire une démarche commerciale efficace.
Analyser préalablement les informations pour favoriser une meilleure adaptabilité.
Se fixer des objectifs adaptés à la situation et aux objectifs généraux.
Prévoir sa marge de négociation.
Préparer les outils commerciaux d'aide à la vente.

2. Effectuer la découverte du client

Prendre contact avec son client :

Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale.
Contenir et cadrer son ou ses interlocuteurs en 7 étapes.
Présenter et mettre en valeur son entreprise.

La phase d'investigation :

Identifier les besoins et les attentes de son interlocuteur.
Identifier le profil psychologique de ses interlocuteurs.
Maîtriser les différentes techniques de découverte : le questionnement, l'empathie, l'écoute et les principes du feedback pour améliorer sa communication et son impact durant la négociation.

3. Conduire une négociation commerciale

Savoir présenter son offre et la faire accepter :

Connaître les techniques de valorisation (Intervention renfort).
Exprimer les caractéristiques en avantages.
Adapter sa présentation à la typologie du client.

Présenter positivement le prix :

La perception du prix dans la négociation.
Les techniques de présentation du prix.
Les techniques de réponse à l'objection prix.

Défendre son offre, gérer les attitudes négatives et négocier :

Identifier les différentes attitudes négatives.
Identifier leurs fondements différenciés et les demandes récurrentes.
Maîtriser l'émotionnel.
Savoir proposer et obtenir des contreparties.

4. Conclure la négociation commerciale

L'attitude du commercial face à la conclusion.
Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats.

Méthodes, moyens et suivi



Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Pédagogie active s'appuyant sur des apports théoriques, des applications sur des cas, des exercices pratiques, des partages d'expérience et des mises en situation vidéoscopées.

Formation mixte proposant des journées en présentiel sur principe de classe inversée, apports théoriques classiques, et mises en situation, des classes virtuelles et de co-working avec apports théoriques et interactivité et un travail en autonomie sur le principe de la classe inversée sur les notions de base de la négociation.

La formation est constituée ainsi :

Session 1 :

Prise en main de la plateforme

- 08 avril 2020 : présentiel 7 heures
- 15, 22, 29 avril et 06 mai 2020 - classe virtuelle de 14h00 à 16h00, soit 8 heures.
- 12 mai 2020 : présentiel 7 heures
- Accès à 6 heures minimum de travail sur la plateforme : documents, quiz, vidéos, etc...

Session 2 :

Prise en main de la plateforme

- 05 octobre 2020 : présentiel 7 heures
- 12, 19, 26 octobre et 02 novembre 2020 - classe virtuelle de 14h00 à 16h00, soit 8 heures.
- 09 novembre 2020 : présentiel 7 heures
- Accès à 6 heures minimum de travail sur la plateforme: documents, quiz, vidéos, etc...

Pour la classe virtuelle, les points techniques seront validés en amont de la première séance. Un courriel d'invitation à la classe virtuelle reprendra les codes d'accès à la plateforme de classe virtuelle ainsi que les conditions nécessaires pour une formation en distanciel (casque audio, camera, salle isolée, téléphone, ...). La prise en main de la plateforme est collective et sera organisée en amont de la formation.

Pour le travail en autonomie, le stagiaire aura accès à des documents qu'il consultera et un questionnaire qu'il complètera avant le démarrage de la formation.

Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

* Formation pouvant être certifiante si associée à la certification CCE "**la négociation commerciale**".

Partenaires



7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - ccifformation@grenoble.cci.fr www.ccifformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z





7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - ccifformation@grenoble.cci.fr www.ccifformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z

