Mener une négociation commerciale : formation certifiante

Développement commercial -

En résumé

En complément, un module de mobile learning gamifié est accessible en ligne pendant 2 mois.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une action commerciale" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "Mon Compte Formation".

Objectifs :

Connaître et utiliser les techniques de vente et de négociation.
Préparer une négociation commerciale.
Mettre en œuvre les outils comportementaux indispensable à la négociation commerciale.
Analyser et évaluer une négociation commerciale.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Commercial(e), technico-commercial(e) ou vendeur(euse).

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

1 650 €

Net de taxe par personne hors certification

T4 VENTE 20-B21

5 jours, soit 35 heures

Certificat de compétences en entreprise (CCE)

Eligible au CPF

Formation certifiante

Formation avec mobile learning intégré

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

1. 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.

2. 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.

3. 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.
Etre 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.

4. 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.

5. 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.

6. La conclusion de la vente

A quel moment conclure la vente/la négociation ?
Détecter les 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.

7. Analyse et évaluation de la négociation

La formalisation du contrat de vente ou d'achat.
Les indicateurs de performance et leur analyse.

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.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.
L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

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

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires