Cycle Mener une négociation commerciale

Développement commercial -

En résumé

Pour négocier au mieux la vente de ses produits et services afin d'augmenter le Chiffre d'affaire et la fidélisation de ses clients, il est nécessaire de maîtriser parfaitement l'entretien de vente, mais également de bien connaître son profil de négociateur. Pour mieux convaincre et perfectionner vos talents de négociateur, se former et s'entraîner est indispensable.

2 497 €

Net de taxe par personne (hors certification). Ce prix intègre une remise de 10 % sur la totalité du cycle de formation.

8 jours. Démarrage à tout moment de l'année selon la planification des modules pressentis.

Certificat de compétences en entreprise (CCE)

Eligible au CPF

Objectifs :

Identifier ses points forts personnels, savoir écouter son client.
Se préparer efficacement et construire sa stratégie de négociation selon les types d'acheteur.
Maîtriser et être entraîné(e) aux techniques de vente et de closing.

Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

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

5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
LRQA CERTIFIED ISO 9001
DATADOCKÉ n° 008 743 4
La Région Formation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Apports théoriques et pratiques.
Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

Les formations "Mener une négociation commerciale: Formation certifiante" et " L'écoute active et la vente" sont accompagnées 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

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.

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 référente pour que nous étudions votre demande.

Partenaires

CCI FRANCE

Mener une négociation commerciale - Formation certifiante

Développement commercial -

En résumé

Développez et certifiez vos compétences de négociation commerciale avec cette formation innovante !
A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une négociation 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.

Prérequis pour la certification : Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

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 exigences de notre système qualité.

1 750 €

Net de taxe par personne (hors certification)

T3 VENTE 20-C22

5 jours, soit 35 heures

Certificat de compétences en entreprise (CCE)

Eligible au CPF

Formation avec mobile learning intégré

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

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

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. 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.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié " ***Négociation commerciale*** " 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 par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Cette formation peut être sanctionnée par la certification « ***Mener une négociation commerciale*** » inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences et délivrée par « CCI France ».

Suivi de l'action

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

L'écoute active et la vente

Développement commercial -

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

Objectifs :

Savoir attacher de l'importance à l'interlocuteur (écoute et visuel).
Etre en mesure de capter les attentes/besoins/motivations du client.
Explorer les mots clients pour s'en servir.
Appréhender et intégrer le silence dans la démarche commerciale.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Personne commerciale souhaitant améliorer son écoute pour mieux convaincre.

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 exigences de notre système qualité.

335 €

Net de taxe par personne

T3 ECOUTEVENTE 15-D22

1 jour soit 7 heures

Formation avec mobile learning intégré

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

1. Qu'est-ce que l'écoute active ?

Distinguer "entendre" et "écouter" (freins à l'écoute).
Ecouter demande des efforts (posture de l'écoute).
Que dois-je retenir ?
Auto-diagnostic de son niveau d'écoute : auto-évaluation, apports théoriques, exercices d'application et conseils.

2. Savoir questionner - les techniques

Connaitre les différents types de questionnement.
Le questionnement pour découvrir les besoins non exprimés.
Plan de découverte : écoute active - questionnement - reformulation - silence.

3. Ecoute éclairée : les 2 autres leviers

Expérimenter les différents niveaux d'écoute.
Les 2 autres leviers de l'écoute active : savoir parler et le langage non verbal, attitudes physiques.
Ecouter ses émotions et celles du client et les utiliser en situation.
Réussir son Argumentation : préparer quelques questions, établir une structure narrative (la voix, le corps, les gestes....), accrocher et clôturer.

4. Pratiquer l'écoute éclairée dans toutes les situations commerciales

Les 10 règles à retenir pour bien écouter.
Exercice sur l'écoute active.
Réussir à écouter tous les types d'interlocuteurs : client méfiant, passif, pressé.
Les logiques de chacun (Savoir convaincre - les 5 règles).
Négocier : un achat, un rendez-vous, une enquête de satisfaction...
Traiter les objections en pratiquant l'écoute active.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Méthode active et participative qui privilégie les solutions concrètes.
Mises en situation et jeux de rôle pour tous aux travers d'exercices pratiques, progressifs, analysés en groupe.

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 par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié "***Découverte client***" 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.

Suivi de l'action

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.

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

Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs/acheteuses

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

Développement commercial -

Objectifs :

Comprendre les nouvelles missions confiées aux acheteurs.
Comprendre la stratégie de l'acheteur et anticiper ses tactiques.
Adapter son comportement à la typologie d'acheteur.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne souhaitant se professionnaliser dans le commerce et la vente. Avoir une première expérience dans la négociation.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

690 €

Net de taxe par personne

T3 STRATACHAT 16-D22

2 jours soit 14 heures

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

1. Comprendre et analyser le fonctionnement des acheteurs

Evolution de la fonction achat.
Evaluation des différents types d'acheteurs.
Prérogatives et missions de l'acheteur.
Politique et processus achat.
Objectifs de l'acheteur, outils et méthodes utilisés (marketing Achat, cahier des charges, homologation, sélection et évaluation des fournisseurs, ...).

2. Comprendre la stratégie de négociation du côté des acheteurs

Typologies des négociations développées par les acheteurs (Intégrative/distributive).
Critères à prendre en considération (enjeux, typologies de produits négociés, ...).
Outils utilisés par l'acheteur pour préparer et piloter la négociation.

3. Identifier les stratégies et tactiques utilisées

Négociation globale.
Point par point.
Typologies des techniques distributives/Intégratives (menaces, pression, tentatives de déstabilisation, tactiques de marchandage, bluff, objectif leurre, salami, multi niveau, ...).
Comment faire face et déjouer les tactiques négatives des acheteurs.
Moyens de négociation du commercial.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Apports théoriques.
Applications sur des études de cas.
Exercices pratiques.
Partages d'expérience.
Mises en situation.

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 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

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.

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