Perfectionnement à la négociation commerciale

Développement commercial - 2025

En résumé

Tout commercial fait face à des objections. Il peut clore sa vente et répondre avec efficacité aux objections de son client par un subtil mélange d'argumentation, d'écoute et de persuasion.

Notre formation vous permet de perfectionner votre argumentaire, d'identifier et de prendre à contre-pied les éventuelles objections que vous rencontrerez.

Objectifs :

Être capable de gérer les attitudes négatives de toutes sortes rencontrées dans la prospection ou pendant l'entretien de vente.
Être en capacité de dénouer les blocages et d'éviter les conflits et les enfermements.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Commercial(e), et technico-commercial(e) amené à négocier régulièrement.

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.

730 €

Net de taxe par personne

T3 PERFNEGO 21-D24

2 jours, soit 14 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 20 nov 2025, ven 21 nov 2025

Le contenu

1. La posture communicationnelle

Pratique de l'écoute active.
L'art de faire parler : questionnement et reformulation.
Les principes de la maîtrise des émotions et du stress.

2. L'objection

Discerner les objections réelles des "fausse –barbe".
Identifier la demande réelle et Recadrer par la technique du "1, 2, 3,4".
Contrer les attaques personnelles et éviter les situations de blocage.

3. Le scepticisme et l'indifférence

Prendre en compte la crainte du prospect et démontrer de manière appropriée à la typologie.
Démontrer et prouver avec efficacité.
Face à l'indifférence, susciter l'intérêt et amorcer le dialogue.
Rester positif et constructif en toutes circonstances.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs. CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.
Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

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 pédagogique 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.