

Développement commercial et
marketing

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Formation certifiée par CCI FRANCE , enregistrée le 19/05/2021 sous le code RS5444

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
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

Public

Toute personne amenée à mettre en place et développer des relations commerciales

Nombre de participants : groupe de 4 à 8 personnes maximum

Prérequis

Entretien préalable de positionnement avec le référent pédagogique

Équipe pédagogique

Intervenant professionnel, expert dans le domaine commercial et de la relation client

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation collective en présentiel
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices et de mises en situation
- Travail en groupe et échanges

Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur

Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émargement, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)



3 jours soit 21 heures de formation collective
Si CCE : 4 jours soit 28 heures de formation collective



960 € HT soit 1 152 € TTC par personne
Si CCE : 1 600 € HT soit 1 920 € TTC par personne



Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)



Date
Nous consulter



Horaires
08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00



Lieu
CAMPUS FORMATION CCI-TARN-ET-GARONNE



Modalité d'accès
Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation



Délai d'accès
Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU



Accessibilité
Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis + CCE « Mener une négociation commerciale »
Certification : grâce à une étude de cas ou un portefeuille de compétences. Le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) est reconnu au RS.

LE SAVOIR-ETRE COMMERCIAL

- Point sur les bonnes pratiques
- Savoir être leader de l'échange
- Savoir saisir toutes les opportunités
- Être à l'écoute
- Se tenir informer

LA PRÉPARATION

- Saisie d'une formule de calcul
- Somme automatique et pourcentage
- Fonctions statistiques simples (moyenne, max...)

L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- L'ouverture de l'entretien : les 3 « A »
- La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA
- La reformulation pour obtenir le premier « oui »
- La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP
- La réponse aux objections
- La conclusion de l'entretien

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

- Les principes de base de la négociation

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- + **Enrichissement dans le groupe grâce aux différents participants,**
- + **Expertise de l'intervenant,**
- + **Certification CCE**

- Le mapping des négociateurs
- La définition de sa matrice de négociation
- Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
- Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

ENTRETIEN COMMERCIAL

- Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
- La valorisation des engagements mutuels
- Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

LES ATTITUDES COMMERCIALES

- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale