

Négociation commerciale et optimisation de ses résultats commerciaux

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION
Emilie CRAVEA
05.56.44.58.68
contact@modula-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Commerciaux, technico-commerciaux et
vendeurs intervenant dans les secteurs de
l'industrie, de la distribution, du négoc

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Optimiser ses résultats commerciaux. - Savoir vendre en fonction du besoin des clients. - Se positionner face aux différents types d'acheteurs. - Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients.

Contenu et modalités d'organisation

Programme 1. Connaître l'entreprise Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect La fixation d'objectifs professionnels et personnels Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien 2. **Prise de contact** Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale 3. **Avoir une présentation optimale de son entreprise** 4. **La phase d'investigation (Découverte)** Les techniques de questionnement L'empathie et l'écoute au service de la négociation Les principes du feed back pour améliorer la communication Définir son plan de découverte personnalisé 5. **Définir son offre (Argumentaire produits et services)** Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client L'adhésion du client pour une meilleure implication Les techniques pour créer son argumentaire 6. **Le prix et l'argumentaire** La perception du prix dans la négociation Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre 7. **Défendre son offre** Le fondement de l'objection Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections Les objections principales et leurs réponses L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection 8. **Négocier et conclure** L'attitude du commercial face à la conclusion Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre Les différentes propositions liées à la conclusion 9. **Le suivi commercial** Les principales phases "d'après-vente" La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d'affaires

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00211040	du 01/01/2021 au 31/12/2021	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00211039	du 01/01/2021 au 31/12/2021	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00231305	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00231304	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	

00337271du 01/01/2023 au
31/12/2023

(33)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00337272**du 01/01/2023 au
31/12/2023

(33)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00428113**du 01/01/2024 au
31/12/2025

(33)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00450582**du 13/03/2024 au
31/12/2025

(17)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible