Ref. formation 201801031405

Parcours formation préparation au Certificat de Compétences en Entreprise Mener une négociation commerciale option 1

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT ENTREPRISES
LABBE Sabrina
05.53.84.82.82
s.labbe@sudmanagement.fr

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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Vendeurs, technico-commerciaux, chargés de clientèle, responsables commerciaux, assistant(es) commercial(es).

Prérequis pédagogiques :

Avoir une activité commerciale

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Partie 1 : Appréhender les méthodes de vente Prendre du recul sur ses pratiques commerciales Maitriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation Savoir négocier et résister à la pression client Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs Partie 2 : Établir un diagnostic des pratiques de négociation actuelles Affirmer vos capacités de négociation Apprendre à dire « non » Obtenir des contreparties

Contenu et modalités d'organisation

PROGRAMME OUVERTURE EN DISTANCIEL - Présentation du parcours - CLASSE VIRTUELLE (équivalent 1h) : Les dimensions de la fonction commerciale (classe virtuelle) - QUIZ (equivalent 10 min) : Questionnaire de positionnement SEQUENCE 1 « De la prise en charge du client à la découverte de ses besoins » • MODULES EN ELEARNING (equivalent à 4x 20 min) : - Modules 1 : Préparer sa visite commerciale - Modules 2 : Préparer sa bibliothèque de questionnement - Modules 3 : Détecter les besoins et motivations d'achat - Modules 4 : Pratiquer l'écoute active • CLASSE VIRTUELLE (equivalent 1h) : Echanges autour des différentes thématiques - Synthèse des apports théoriques - Echanges sur les différentes thématiques - Contextualisation des mises en situation pour le présentiel 1 • PRESENTIEL JOURNEE 1 : (7 heures) - Mises en situation des différentes techniques de ventes - Apprentissage des techniques de vente, de la préparation à la découverte du client : o Maitriser les 3 dimensions de la fonction commerciale ? La dimension affective ? La dimension professionnelle ? La dimension commerciale o Préparer ses ventes ? Déterminer ses objectifs de la vente ? Optimiser ses objectifs en fonction de l'urgence et de l'importance ? Anticiper les objections et les contraintes clients pour mieux s'adapter et recueillir les informations essentielles ? Préparer et affiner son plan de découverte o Réussir la prise de contact ? Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client ? Maitriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active ? Réussir le premier contact en rendez-vous ? Déterminer et optimiser ses phrases d'accroche o Découvrir les attentes du client ? Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation ? Identifier le besoin et les motivations du client ? Identifier les motivations du client : le S.O.N.C.A.S et comment l'exploiter ? Rendre son questionnement stratégique : Le S.P.I.S ? Développer son écoute active et son empathie - Analyse des pratiques et Débriefing SEQUENCE 2 « De l'argumentation à l'accord client » • MODULES EN ELEARNING (equivalent à 4x 20 min) : - Modules 1 : Mener une argumentation efficace et pertinente - Modules 2 :

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **5 jours soit 35h**

Validation(s) Visée(s)

Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE) - *Sans niveau spécifique*

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Possibilité de passer la certification Certificat de Compétences en Entreprise "Mener une négociation commerciale"

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00336855	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Périgueux (24)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00336854	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00423629	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00423630	du 02/01/2024 au 31/12/2024	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		MON COMPTE FORMATION	FPC

00423627	du 02/01/2024 au 31/12/2024	Sanilhac (24)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	MON COMPTE FORMATION	FPC