

Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) Mener une négociation commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASFO BSB - PAU
Sandrine RODRIGUEZ-LAMBENG
05.59.90.01.18
sandrine.rodriguez-lambeng@asfo.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

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 ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

• 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 • Valoriser les services de son entreprise • S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

Contenu et modalités d'organisation

Le savoir-être commercial • Point sur les bonnes pratiques • Savoir être leader de l'échange • Savoir saisir toutes les opportunités • Etre à l'écoute • Se tenir informer La préparation • Les bonnes questions à se poser • Se fixer des objectifs MALINS • Connaître ou reconnaître son client 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 • 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 La conclusion efficace d'un entretien commercial • Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision • La valorisation des engagements mutuels • Etre 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

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

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00221665	du 29/10/2021 au 22/11/2021	PAU (64)	ASFO BSB - PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00327127	du 23/10/2023 au 03/11/2023	PAU (64)	ASFO BSB - PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00551252	du 17/11/2025 au 02/12/2025	Pau (64)	ASFO BSB - PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC