

Mener une négociation commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI 17
Isabelle DRAPRON
05.46.00.53.85
i.drapon@charente-maritime.cci.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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Prérequis : Avoir une activité professionnelle liée à la relation client ou à la fonction commerciale
Public concerné : Toute personne étant amenée à occuper une fonction de développeur commercial

Prérequis pédagogiques :

Prérequis : Avoir une activité professionnelle liée à la relation client ou à la fonction commerciale
Public concerné : Toute personne étant amenée à occuper une fonction de développeur commercial

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 o Point sur les bonnes pratiques o Savoir être leader de l'échange o Savoir saisir toutes les opportunités o Être à l'écoute o Se tenir informer • La préparation o Les bonnes questions à se poser o Se fixer des objectifs MALINS o Connaître ou reconnaître son client • L'entretien commercial o L'ouverture de l'entretien : les 3 « A » o La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA o La reformulation pour obtenir le premier « oui » o La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP o La réponse aux objections o La conclusion de l'entretien • Les fondamentaux de la négociation o Les principes de base de la négociation o Le mapping des négociateurs o La définition de sa matrice de négociation o Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire o Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien • La conclusion efficace d'un entretien commercial o Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision o La valorisation des engagements mutuels o Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien • Les attitudes commerciales o Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire o Développer une assurance commerciale

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

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
00210563	du 01/01/2021 au 31/12/2021	Saintes (17)	CCI 17		Non éligible	
00215010	du 01/01/2021 au 31/12/2021	Rochefort (17)	CCI 17		Non éligible	
00260872	du 01/01/2022 au 31/12/2022	Rochefort (17)	CCI 17		Non éligible	
00260871	du 01/01/2022 au 31/12/2022	Saintes (17)	CCI 17		Non éligible	

00260873du 01/01/2022 au
31/12/2022La Rochelle
(17)

CCI 17

Non
éligible

FPC

00340235du 01/01/2023 au
31/12/2023

Saintes (17)

CCI 17

Non
éligible

FPC

00340236du 01/01/2023 au
31/12/2023Rochefort
(17)

CCI 17

Non
éligible

FPC