Ref. formation 202206142203

# Renforcer ses techniques de négociation commerciale

## Financement

Formation professionnelle continue
**Non conventionnée / sans dispositif**

## Organisme responsable et contact

CCI CORREZE INISUP
**Aurélie CARRIAC**
05.55.18.80.05
acarriac@correze.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 :**

Accueil tout public

**Prérequis pédagogiques :**

*Non renseigné*

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

## Objectif de la formation

**Apprendre à mieux communiquer pour mieux vendre. Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité. Renforcer sa confiance en soi et les bonnes pratiques.**

## Contenu et modalités d'organisation

**• Travail sur l'accueil : savoir accueillir l'autre o Se dire « bonjour », se présenter, le début d'une relation, établir la relation sur des bases constructives • Savoir écouter : être à l'écoute de l'autre o Développer l'écoute active, écouter l'autre proposition, développer sa concentration, s'adapter à l'autre, s'écouter en silence et en parole • Echange verbal et non-verbal : Comment parle-t-on ? / Quelle est mon attitude ? o Identifier les différents tons et intentions, respect de l'autre, le client, gérer ses émotions comme un acteur >>>>Jeux de diction, d'articulation, d'expression orale >>>>Etablir le contact à l'aide d'exercices de théâtre, training de l'acteur • Vendre/défendre son sujet, son produit : o Comment argumenter et convaincre, élargir son argumentaire, être acteur de l'entretien, de la vente • De l'échange à la négociation : Vérifier l'objectif à atteindre o S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client >>>>Mises en situation sur thèmes précis • Formaliser et organiser le suivi de ses ventes -le traitement administratif des commandes (réception, création, suivi ...), - l'élaboration et le suivi des devis, des factures et relance des impayés - élaborer les statistiques de ventes**

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

## 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 00311123 | du 27/06/2022 au 31/12/2026 | Brive-la-Gaillarde (19) | CCI CORREZE INISUP | | Non éligible | FPC |