Mener une négociation commerciale

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE BORDEAUX GIRONDE

SIOULONE Virginie 05.56.79.44.80 competences@bordeauxgironde.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 :

Toute personne souhaitant faire certifier ses compétences dans la négociation commerciale justifiant ou non d'une expérience professionnelle

Prérequis pédagogiques :

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

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

PRÉPARATION • Identifier les éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché. • Utilisation des réseaux sociaux et des outils web • Les comportements clients et la typologie des clients • Les acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles. • Définir ses objectifs. • Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles. Le SAVOIR FAIRE ET LES ATTITUDES À DÉVELOPPER • L'écoute : verbale et non verbale. • S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne. • Négociation multi interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation. • Gérer ses émotions. L'ENTRETIEN COMMERCIAL • La prise de contact : éléments clé. • Savoir mener l'entretien tout en préservant la relation. • Découvrir les besoins et les attentes du client. • Être à l'écoute du client avec objectivité. • Repérer les freins et les points de blocages. • La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer. • L'impact des mots utilisés. LA NÉGOCIATION • Identifier les enjeux de la négociation. • Mener efficacement l'entretien de négociation, en s'appuyant sur les différents scénarii. • Développer l'assertivité et la compréhension du client. • Savoir faire face aux demandes non acceptables • Savoir argumenter. LA RÉPONSE AUX OBJECTIONS DU CLIENT • Se préparer à traiter des objections • Identifier les points de résistance par une écoute active • Les différentes méthodes pour répondre aux objections • L'attitude à adopter pour répondre aux objections • Faire tomber les résistances face au prix LA CONCLUSION DE LA VENTE • A quel moment conclure la vente/ la négociation • Détecter les signaux d'accord, d'achat. • Les différentes méthodes pour conclure une négociation • Les méthodes d'aide à la décision • Investir sur la suite de l'entretien ANALYSE ET ÉVALUATION DE LA NÉGOCIATION

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



Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00471239	du 01/05/2024 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE BORDEAUX GIRONDE		MON COMPTE FORMATION	FPC
00538903	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE BORDEAUX GIRONDE		MON COMPTE FORMATION	FPC