



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

2 JOURS - 14 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

PERFORMANCE
COMMERCIALE

DÉVELOPPER SA CAPACITÉ DE NÉGOCIATION

Contact Inscriptions

Catherine
Guyon

06.64.19.28.27
c.guyon@nievre.cci.fr

TARIFS

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@nievre.cci.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



DÉVELOPPER SA CAPACITÉ DE NÉGOCIATION

PUBLIC

Aux commerciaux confirmés

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

OBJECTIFS

Gagner en confiance et optimiser le traitement des objections sur le prix.
Permettre aux vendeurs de résister à la pression des prix lors des négociations.
Améliorer la rentabilité des ventes.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Préparer son argumentaire en fonction du contexte et des interlocuteurs
- Répondre aux objections tarifaires en argumentant ses décisions
- Mener à terme une négociation
- Réaliser l'analyse de ses résultats

PROGRAMME

La préparation

- prendre connaissance du contexte
 - le client
 - la concurrence
 - les produits

Reconnaître son interlocuteur

- les 4 types de clients
- comment vendre la valeur du produit
- les environnements et services de son entreprise

Clarifier les demandes financières du client

- faire face aux objections prix
 - la technique de l'arithmétique
 - argumenter ses refus et ses acceptations

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif avec les participants.
Etudes de cas.
Support Vidéo-pédagogique.
Mise en situation de vente et négociation avec vidéo-analyse.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation
Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

La négociation du prix

- ·savoir troquer
- ·savoir hiérarchiser ses concessions

Savoir conclure

- Analyser ses résultats