



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

5 JOURS - 35 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

PERFORMANCE
COMMERCIALE



MENER UNE
NÉGOCIATION
COMMERCIALE



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



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

PUBLIC

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

OBJECTIFS

Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale

Mettre en avant l'importance du comportement 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

PROGRAMME

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.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Se préparer efficacement et construire sa stratégie de négociation
- Maîtriser et être entraîné aux techniques de ventes e de closing
- Identifier ses points forts personnels et axes de progression en tant que négociateur

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Un support de cours est remis au stagiaire.

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

- 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.