



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

A partir de 1500€ nets de taxes.

2000€ avec certification

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Toute personne devant conduire des négociations à caractère commercial dans le cadre de ses activités professionnelles.

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

ROUBAIX

SESSION 1 : du 09/09/2024 au 04/10/2024

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- 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
- Savoir négocier
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

Les + de la formation

- Formation pratique avec mises en situation professionnelle
- Pistes opérationnelles pour oser de nouvelles approches et réussir sa négociation commerciale
- Valorisez vos compétences avec la certification CCE

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 **N° Vert 0 805 384 384** formationcontinue@laho-formation.fr





MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

1. Le savoir-faire et les attitudes à développer

2. Préparer sa négociation

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 scénarios possibles

3. Développer le savoir-faire et les attitudes fondamentaux

- L'écoute : verbale et non verbale
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne

4. Développer le savoir-faire et les attitudes fondamentaux (suite)

- Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation
- Gérer ses émotions

5. Mener 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





MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Contenu de la formation

6. Mener l'entretien commercial (suite)

- Repérer les freins et les points de blocages
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer
- L'impact des mots utilisés

7. Négocier

- Identifier les enjeux de la négociation
- Mener efficacement l'entretien de négociation en s'appuyant sur les différents scénarios
- Développer l'assertivité et la compréhension du client
- Savoir faire face aux demandes non acceptables
- Savoir argumenter

8. Répondre 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

9. Conclure 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

10. Mise en situation





MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

- Ouvrir un entretien de négociation pour créer les conditions optimales à la négociation
- Adapter sa stratégie en fonction des individus qu'il aura en face de lui
- Organiser sa négociation dans le temps
- Mettre en oeuvre le savoir être de base pour mener sa négociation
- Maîtriser les techniques de traitement des objections
- Défendre ses prix et ses marges

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Compte Personnel de Formation (CPF), Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

Certifications

Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Mener une négociation commerciale

Certificat de Compétences
en Entreprise
CCI HAUTS-DE-FRANCE

