



## 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





# 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

