



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

A partir de 1500€ nets de taxes.

2000€ avec certification

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

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

Prérequis : Aucun prérequis n'est exigé pour suivre ce module de formation. Pour les personnes passant la certification : "Mener une négociation commerciale", avoir exercé cette activité au cours des 5 dernières années est exigée.

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 05/2024

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

1. Le savoir-faire et les attitudes à développer

2. Préparer

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

4. 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
- Repérer les freins et les points de blocages
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer
- L'impact des mots utilisés

5. 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





MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Contenu de la formation

6. 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

7. 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

8. Analyser et évaluer la négociation





MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- S'appuyer sur les réussites de chacun pour créer la confiance collective et individuelle nécessaire au changement attendu
- La pédagogie utilisée permet aux participants d'être véritablement acteurs de leur formation
- Des trainings intensifs sont pratiqués sous la forme de mises en pratique de situations qu'ils rencontrent au quotidien
- Remise d'un support pédagogique

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

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation
- Passage du CCE "Mener une négociation commerciale" pour les participants concernés

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la performance commerciale.

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis n'est exigé pour suivre ce module de formation
- Pour les personnes passant la certification : "Mener une négociation commerciale", avoir exercé cette activité au cours des 5 dernières années est exigée

Certifications

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

