COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

5 jours

Mener une négociation commerciale

à partir de 1560 € net de taxe par jour

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise
Compte Personnel de Formation (CPF)

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel
Mix-Learning

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Admission après réalisation d'un entretien

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

Mener une négociation commerciale

5 jours

INFORMATIONS LÉGALES

RS5444 : Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise - CCE)

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

Date de début de validité

19/05/2021

Certificateur(s)

CCI FRANCE

PROGRAMME 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

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

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ARRAS

Session 1 : 18, 25 novembre, 2, 8 et 14 décembre 2026

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

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**