

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

5 jours (35 heures)+ Certification (2 heures)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 27/01/2023

2500€ NET

Devenir un acteur commercial efficace

Objectifs

- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Structurer les étapes de l'entretien vente
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion
- Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu
- Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs
- Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale
- Finaliser la négociation en validant les points d'accord et en sécurisant la transaction de façon contractuelle
- Agir dans une logique d'amélioration continue
- Analyser les résultats du processus de négociation mené
- Identifier ses pratiques efficaces à capitaliser et ses marges de progrès.

Compétences visées

- Préparation de la négociation commerciale
- Conduite de la négociation commerciale
- Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion
- Définir une stratégie de négociation et la mettre en application
- Finaliser et évaluer la négociation commerciale

Public

Commerciaux technico-commerciaux et toute personne s'orientant vers la vente

Prérequis : Prérequis : Formation accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle conduit ou a mené des négociations commerciales en milieu professionnel ou extra-professionnel au cours des 5 dernières années

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

Programme

Préparation : La méthode P4C (préparation, contact, convaincre, connaître, conclure)

- 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
- Définir ses objectifs
- Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles
- L'écoute : verbale et non verbale
- L'impact des mots utilisés
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne

Contact accueil

- Règle de 4x20
- Méthode PTOPP (Présentation Thème Objectif Procédure Point Client)

Découverte et écoute client/prospect

- Identifier les attentes du client/prospect
- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Écouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- Être à l'écoute du client avec objectivité
- Créer l'empathie
- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- Repérer les freins et les points de blocages
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer

Argumentation

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

Traiter les objections

- Définition de l'objection
- Typologie des objections
- Méthode de traitement de l'objection
- Développer des arguments percutants
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client

Conclure et consolider sa 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

Les clés d'une négociation réussie

- Les principes fondamentaux
- La préparation
- Préparer la négociation du point de vue du client
 - Repérer les enjeux et positionner le compte sur son marché
 - Identifier la stratégie du compte, mettre au clair son organisation
 - Imaginer une stratégie d'approche et bâtir sa revue de compte
- La conduite
- La clôture
- Comment élaborer une architecture de négociation efficace ?

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

Découvrir le monde secret de l'acheteur

- Les différentes motivations des acheteurs
- L'art du questionnement
- Mieux comprendre le métier de l'acheteur
- Connaître son client au-delà de l'évidence
- L'impact de l'organisation : GRID (Global Research Identifier Database)


Vous avez dit négociation ? Quel négociateur suis-je ?

- Comment ma personnalité peut influencer sur le cours de ma négociation ?
- Autodiagnostic : identifier son style de négociation et son niveau d'assertivité

Comment déjouer les pièges des négociateurs professionnels ?


- Identifier les pièges : bluff, insulte, mensonge ?
- Les personnalités pathologiques
- Les négociations impossibles
- Maîtriser les contre-tactiques possibles
- Réagir efficacement dans les situations extrêmes
- Conclusion

Dates & lieux

 02, 09 et 14 février + 02, 08 mars 2023 + passage CCE le 28/04/23

 Angers


 07, 08, 09 mars et 03, 04 avril 2023 + Certification le 11 avril 2023

 Laval

 10, 13, 20, 27 mars 2023 et 07 avril 2023 + Certification le 05 mai 2023

 Le Mans

 13, 14, 17 Mars, 09 et 10 Mai 2023 - Certification le 22 Mai 2023

 Nantes

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

07 et 21 septembre 2023 + 05, 12 et 26 octobre 2023 + passage CCE 15/11/23

Angers

15, 18, 25 septembre 2023 et 02, 13 octobre 2023 + Certification le 10 novembre 2023

Le Mans

02, 03, 06 Octobre, 14 et 15 Novembre 2023 - Certification le 04 Décembre 2023

Nantes

02, 03, 04 octobre et 06, 07 novembre 2023 + Certification le 13 novembre 2023

Laval

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Certificat de Compétences en Entreprise



Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront



CEL, IDC, Le Mans,
Formation Continue
02 43 21 58 12



Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59



Campus CCI Mayenne
02 43 91 49 70



Nantes, Saint Nazaire
02 40 44 42 42



La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

Techniques commerciales et négociation (Formation certifiante)

évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation. Épreuve sur table de 2h (proposée dans un délai de 2 à 4 semaines à l'issue de la formation) ou constitution d'un portefeuille de preuve (Le dossier doit être remis dans un délai de 1 à 3 mois à l'issue de la formation. Cette démarche peut être conduite en autonomie ou accompagnée, nous contacter) Dans le cas de formations certifiantes, à l'issue de la formation, un certificat attestant de la réussite et / ou du niveau obtenu sera délivré. La certification de compétences en entreprise (CCE) s'adresse à tous les profils de candidats, dans tous les secteurs d'activité. Elle permet aux salariés ou demandeurs d'emploi de faire reconnaître des compétences détenues à des fins de valorisation d'un parcours, de mobilité ou de candidature à un emploi. Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le Certificat de Compétences en Entreprise est une reconnaissance formelle, inscrite au Répertoire Spécifique sous le n° RS5444.