

## CYCLE MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

### En résumé

Pour négocier au mieux la vente, augmenter le CA et la fidélisation de ses clients, il est nécessaire de maîtriser l'entretien de vente et de bien connaître son profil de négociateur.

Parcours éligible au CPF avec ajout du Certificat de Compétences en Entreprise « Mener une négociation commerciale » (500€) (RS5444: Consulter la fiche ici)

[Je m'inscris ICI via mon Compte Personnel de Formation \(CPF\)](#)

### Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Identifier ses points forts personnels et axes de progression en tant que négociateur
- Maîtriser et être entraîné aux techniques de vente et de closing
- Se préparer efficacement et construire sa stratégie de négociation

### » Participant

- Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de relation clients, ingénieurs d'affaires • Toute personne amenée à négocier des produits ou des services, gérants ou créateurs d'entreprise

### » Pré-requis

Pas de prérequis sauf en cas de parcours avec certification où il faut exercer ou avoir exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné., ici "Mener une négociation commerciale"

## Programme

Le cycle mener une négociation commerciale comprend les modules obligatoires suivants

### **:Négociation commerciale et vente — 4 jours en présentiel**

Connaître l'entreprise

Prendre contact avec son client/prospect

La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client

Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

Négocier un prix

Défendre son offre

Conclure

### **Perfectionnement négociation commerciale : traiter les objections et conclure la vente— 2 jours (14 heures)**

Rappel des phases préalables à la conclusion

Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision

Négocier Gagnant - Gagnant

Provoquer la conclusion

Définir une stratégie pour maîtriser le closing

### **Perfectionnement négociation commerciale : Postures et comportements — 2 jours (14 heures)**

Comprendre les mécanismes des comportements humains dans la négociation commerciale

Préparer et conduire l'entretien de vente

Gérer les situations de stress, de blocage ou d'agression

### **Renforcer son efficacité commerciale avec la technique 4Colors® — 2 jours (14 heures)**

Découverte des couleurs de la communication

Comprendre les motivations et attentes des clients

Développer des argumentaires efficaces

Vendre « gagnant »

Gérer les situations difficiles

## CYCLE MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

### Méthodes, moyens et suivi

#### » Méthodes pédagogiques

#### » Moyens techniques

#### » Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

#### » Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

#### » Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h

## CYCLE MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

### Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité

### Formation en

4780€ net de taxe / personne certification  
non comprise

### Durée

10 jour(s)  
70 heure(s)

### Autres détails

> Éligible au CPF

> Formation certifiante