



Les bases de la négociation commerciale : 9-11-19-25 juin et 1er juillet 2020 (5 jours)

09/06/2020 - 09:00 à 01/07/2020 - 17:30

CCI Formation - 1 rue Joseph Bernier - 01000 Bourg-en-Bresse

Acquérir les bons réflexes pour réussir ses entretiens de vente

Formation éligible au CPF



**Certificat de Compétences
en Entreprise**
CCI FRANCE



mon
CompteFormation
gouv.fr
Site officiel du compte personnel de formation

-
-
-
- |
-

OBJECTIF

- Prendre conscience des enjeux de la démarche commerciale
- Mettre en avant l'importance du comportement lors de l'entretien commercial
- Être en phase avec son prospect/client : travailler l'écoute active
- Convaincre le prospect/client : valoriser les points de convergence, pratiquer l'argumentation "adaptée"
- Valoriser les services de son entreprise : conseiller et s'engager
- Répondre de manière pertinente aux objections clients
- Savoir négocier des accords profitables gagnant-gagnant

PUBLIC

Commerciaux, Technico-commerciaux, Conseillers, vendeurs ou professions ayant une activité commerciale

PROGRAMME

LE PROCESSUS DE VENTE

MODULE 1 : Journée 1

• Les enjeux de l'action commerciale

? En quoi l'approche commerciale est-elle importante pour l'entreprise ? Pour vous?

• La vente : un acte de communication avant tout !

? Langage / attitude / comportement

- **Image de soi - Perception des autres**

- ? Identifier mon style de communication : auto-diagnostic
- ? Comment trouver le bon positionnement par rapport à l'autre ?

- **Comment se préparer à l'entretien et s'organiser ?**

- ? Pourquoi se préparer ?
- ? Identifier ce qu'il faut préparer : rechercher et sélectionner les informations pertinentes relatives au client et au marché

- **Comment se présenter et attirer l'attention du prospect/client ?**

- ? La prise de contact : La présentation mutuelle
- ? Savoir mener l'entretien : Comment avoir le leadership ?
- ? Débuter l'entretien
- ? Savoir détecter les besoins
- ? Savoir détecter les attentes
- ? Repérer les résistances du client
- ? Comprendre le client et le montrer
- ? S'assurer d'une bonne compréhension mutuelle : La reformulation
- ? L'importance du mot « oui »

MODULE 1 : Journée 2

- **L'offre, l'argumentation, le conseil, la démonstration**

- ? Se positionner en tant qu'expert
- ? Comment convaincre son interlocuteur ?
- ? L'argumentation : "adaptée"
- ? Savoir présenter ses arguments
- ? Utiliser les supports adéquats
- ? Adopter les comportements efficaces

- **Comment annoncer le prix ?**

- ? Quand aborder le prix ?
- ? Comment aborder le prix ?
- ? Comment diminuer l'impact du prix dans la perception du client ?
- ? Osez afficher la valeur de l'offre

MODULE 1 : Journée 3

- **Comment répondre de manière pertinente aux objections du client ?**

- ? Se préparer
- ? Méthode pour répondre aux objections
- ? L'attitude à adopter pour répondre aux objections

- **La conclusion**

- ? A quel moment ?
- ? Détecter les signaux d'achat
- ? Inciter les clients à prendre une décision : 3 méthodes efficaces

- **La consolidation**

- ? A quoi sert-elle ?
- ? La valorisation des engagements mutuels
- ? Formaliser l'accord
- ? Prévoir l'avenir : Quelle est la prochaine étape de la relation ?

- **La confortation**

- ? A quoi sert-elle ?
- ? Comment la pratiquer ?

- **Le suivi de la vente**

- ? Garder la confiance du client par une attitude professionnelle
- ? Rester disponible
- ? La relance de proposition commerciale ou devis
- ? Que faire lorsque la vente n'aboutit pas ?

MODULE 2 : Journée 4

- **Comment négocier ?**

- ? Les principes de base de la négociation
- ? Elaborer une matrice de négociation :
- ? Définir l'objectif
- ? Définir les leviers
- ? Définir les limites
- ? Mener l'entretien de négociation
- ? Adopter une attitude assertive
- ? Résister aux demandes non acceptables
- ? Obtenir des contreparties

LA PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TELEPHONE

MODULE 2 : Journée 5

- **Préparer la prospection**

- ? Définir les objectifs, les cibles en cohérence avec vos objectifs commerciaux
- ? Préparer le scénario d'appel

- **La prise de rendez-vous téléphonique**

- ? Savoir se présenter, soi et l'entreprise
- ? Exposer le motif de son appel avec assurance
- ? Passer le barrage de l'assistant(e)
- ? L'argumentaire de prise de rendez-vous : Déroulement
- ? Le traitement des objections :
- ? Objections disponibilité
- ? Objections non fondées
- ? Les formulations et le vocabulaire à privilégier, ceux à éviter

- **La relance en prise de rendez-vous**

- ? Quand effectuer la relance
- ? Que dire ?

CERTIFICATION

Formation pouvant être certifiante si associée à la certification CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) « Mener une négociation commerciale »

Code CPF : 235 517

Dans ce cas, il sera nécessaire de réaliser les 5 jours de formation, soit 35h.

Le CCE est éligible à un financement en période de professionnalisation ou CPF.

ORGANISATION

Durée : 5 jours – 35 heures / Lieu : Bourg-en-Bresse

Dates : 9-11-19-25 juin et 1er juillet 2020

Délai d'accès : inscription possible par email 10 jours avant le démarrage de la formation

Délai d'accès : inscription possible par email 10 jours avant le démarrage de la formation

TARIF

1 500 € (net de TVA)

Option certification : 500 € (net de TVA)

CONTACT

T. 04 74 32 13 00

formationcontinue@ain.cci.fr

[Retour à l'agenda](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/agenda/les-bases-de-la-negociation-commerciale-9-11-19-25-juin-et-1er-juillet-2020-5-jours>