



INSPIREZ-
VOUS !

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

CCE

Maîtriser les étapes clés et les techniques de vente pour mieux négocier

Objectifs et compétences visées

- 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
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

Prérequis

- Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Durée Lieu

35 heures / 5 jours
CCI Nord-Isère / occigène, 5 Rue Antoine Condorcet, 38093 Villefontaine

Tarif

1 750,00 € par stagiaire
+ 500 € pour la certification en option
(non assujetti à la TVA)

Public

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales

Organisation de la formation

Autonomie , Face à Face , Groupe/ Cours collectif/ Atelier , Suivi Individuel , Téléphone

Moyens et méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques :
- Pédagogie active s'appuyant sur des apports théoriques, des applications sur des cas, des exercices pratiques, des partages d'expérience et des mises en situation vidéoscopées
Moyens techniques :
- Cette formation est organisée en présentiel dans notre centre de formation

Evaluation

Outils de positionnement internes

Suivi

Contrôle continu
Emargement

occigène
Formations inspirées

centre de formation



CCI Nord Isère

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine
- T. 04 74 95 24 20 - mail : Occigene-competences@nord-isere.cci.fr
- www.ccinordisere.fr/occigene

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée. Seul le contrat définitif et [les conditions générales de vente](#) qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI Nord-Isère et son client.

Edition du 20/01/2023 - Code Prestation : DP_FOR_018214_001
Date de mise à jour : 20/01/2023 - N° SIRET : 183 830 025 00015
Enregistrée sous le numéro 823P000238.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Validation /
Certification

Attestation de formation , Certification
Autres formations continues (initiation et perfectionnement)

Effectif

Mini 6 Maxi 10

Intervenant(e)

Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.
(Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)

Programme

Préparation

- 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 scénarii possibles

Le savoir-faire et les attitudes à développer

- 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.

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.

La négociation

- Identifier les enjeux de la négociation
- Mener efficacement l'entretien de négociation, en s'appuyant sur les différents scénarii
- Développer l'assertivité et la compréhension du client
- Savoir faire face aux demandes non acceptables
- Savoir argumenter

La réponse 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

La conclusion de 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



INSPIREZ-VOUS !

- Investir sur la suite de l'entretien
Analyse et évaluation de la négociation

Les +

En option, possibilité d'obtenir le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE » inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France (500 €), éligible au CPF.

**Inscription et
Délai d'accès**

L'inscription est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session en cliquant sur <http://bit.ly/Formulaire-oCClgene>. Si votre demande est faite dans le cadre du CPF, votre inscription se fait sur <https://www.moncompteformation.gouv.fr> au plus tard 3 semaines avant le début de la formation.

Contact

04 74 95 24 20
Occigene-competences@nord-isere.cci.fr

A savoir

Nous mettons tout en œuvre pour favoriser l'accueil et la formation des personnes en situation de handicap (locaux, pédagogies adaptées, accompagnement spécifiques, ...)

occigène
Formations inspirées

centre de formation



CCI Nord Isère

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine
- T. 04 74 95 24 20 - mail : Occigene-competences@nord-isere.cci.fr
- www.ccinordisere.fr/occigene

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée. Seul le contrat définitif et [les conditions générales de vente](#) qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI Nord-Isère et son client.

Edition du 20/01/2023 - Code Prestation : DP_FOR_018214_001
Date de mise à jour : 20/01/2023 - N° SIRET : 183 830 025 00015
Enregistrée sous le numéro 823P000238.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.