

MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

€ COÛT

1 080 € prix nets de toutes taxes - Éligible au CPF



CONTACT

Contact Formation
05 55 45 16 16
formationcontinue@limoges.cci.fr



OBJECTIFS

- 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



PUBLIC

Tous commerciaux souhaitant développer ses capacités à négocier

Formation pouvant bénéficier d'un certificat de compétence en entreprise (CCE)



DURÉE

3 jours



DATE

Session 2020 - 1 : le 27, 28, 29 mai 2020

Session 2020 - 2 : le 25, 26, 27 novembre 2020

Session 2021 - 1 : le 10, 11, 12 mars 2021



LIEU

CCI Brive, Guéret ou Limoges



PROGRAMME

- **Le savoir-être commercial**
 - Point sur les bonnes pratiques
 - Savoir être leader de l'échange
 - Savoir saisir toutes les opportunités
 - Etre à l'écoute
 - Se tenir informer

- **La préparation**
 - Les bonnes questions à se poser
 - Se fixer des objectifs malins
 - Connaître ou reconnaître son client

- **L'entretien commercial**
 - L'ouverture de l'entretien : les 3 « A »
 - La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA
 - La reformulation pour obtenir le premier « oui »
 - La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP
 - La réponse aux objections
 - La conclusion de l'entretien

- **Les fondamentaux de la négociation**
 - Les principes de base de la négociation
 - Le mapping des négociateurs
 - La définition de sa matrice de négociation
 - Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
 - Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

- **La conclusion efficace d'un entretien commercial**
 - Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
 - La valorisation des engagements mutuels
 - Etre force de proposition pour donner une suite à l'entretien

Les attitudes commerciales

- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale