

Formation certifiante : Techniques commerciales et négociation

Formation Continue - Développement commercial - vente



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Parcours certifiant négociation commerciale : phases 1 & 2

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.

Public :

- Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Pré-requis : Formation accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle conduit ou a mené des négociations commerciales en milieu professionnel ou extra-professionnel.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référé handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site CCI Formation 49.

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.

Compétences visées :

- Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion
- Définir une stratégie de négociation et la mettre en application
- S'adapter à son interlocuteur

Points forts :

Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 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 [notre page CCI Formation Continue](#).

Modalités pédagogiques :

Méthodes :


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, exercices d'application, d'ateliers de travail.

Equipement matériel :

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web CCI Formation 49, nos

INFORMATION

 5 jours (35H) + 2 H de certification

€ 2300 €

Session(s) à Angers

- 29, 30 mars + 7 avril + 25 et 26 mai 2021 + CCE le 07 juin 2021

- 27, 28 septembre + 1 octobre 2021 + 16 et 17 novembre 2021 + CCE le 22 novembre 2021



Formation régionale



Formation ouvrant droit à certification



Formation certifiante - Eligible CPF - Compte Personnel de Formation



trois campus, ateliers techniques, laboratoires

Equipe 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.

Validation / Certification :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront 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.

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.

Cette certification 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, inventoriée par la CNCP.

Code certifinfo "Mener une négociation commerciale" : 85535

Code CPF : 235517

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP :

Le CCE « Mener une négociation commerciale » peut être pris en compte pour l'obtention de blocs de compétence de titres RNCP de CCI France « Attaché Commercial (niveau III) et « Responsable de Développement Commercial » (niveau II)

**Certificat de Compétences
en Entreprise**




Programme :

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
- Créer l'empathie
- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- 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

L'ENTRETIEN DE VENTE

- Les étapes clés de la vente
- 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

ARGUMENTER ET RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- Développer des arguments percutants
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client
- Traiter les objections

CONCLURE ET CONSOLIDER SA VENTE

- Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- Savoir lever les derniers freins à la vente
- Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite

VOUS AVEZ DIT NÉGOCIATION ? QUEL NÉGOCIATEUR SUIS JE ?

- Contexte
- Les métiers (la vente, la négociation, la médiation, la négociation complexe ?)
- Les grandes théories de résolution de conflit
- Comment se déroulent mes négociations ?
- Avant, pendant, après
- Comment ma personnalité peut influencer sur le cours de ma négociation ?
- Autodiagnostic : identifier son style de négociation et son niveau d'assertivité
- Mieux comprendre le métier de l'acheteur
- Une fonction, différentes réalités
- Du prix au coût
- Les stratégies achat
- Leurs outils d'analyse
- L'impact de l'organisation : GRID

CRÉER LES CONDITIONS D'UNE NÉGOCIATION EFFICACE

- 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

LES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE



- Les principes fondamentaux
- La préparation
- La conduite
- La clôture
- Comment élaborer une architecture de négociation efficace ?

DÉCOUVRIR LE MONDE SECRET DE L'ACHETEUR

- Les différentes motivations des acheteurs
- L'art du questionnement
- Connaître son client au-delà de l'évidence

COMMENT DÉJOUER LES PIÈGES DES NÉGOCIATEURS PROFESSIONNELS ?

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

Repas offert au self pour les journées à Angers