

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

VOTRE FUTURE COMPETENCE

Objectifs : aptitudes et compétences visées

- Préparer la négociation commerciale.
- Conduire la négociation commerciale.
- Finaliser et évaluer la négociation commerciale.

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises,
Support de formation remis aux participants.

Modalités d'évaluation : Les acquis sont évalués au travers d'exercices d'application ou jeux de rôle ou QCM et feront l'objet d'échanges ou de corrections avec le 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.

Option CCE : Epreuve écrite (cas pratique) basée sur le référentiel de la compétence visée

Types de structures concernées :

Toutes catégories d'entreprises et tous secteurs d'activité

Poursuite de Formation, passerelles (Cf. RS):

Notre offre de formations vous permettra de développer des compétences complémentaires – nous consulter.

Accessibilité aux personnes porteuses de

Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

NOTRE OFFRE DE FORMATION

Public visé :

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales.

Prérequis :

Aucun

Si option CCE : Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné.

Validation de la formation :

Certificat de réalisation ou
Certificat de Compétences en Entreprise – CCE « Mener une négociation commerciale ». La certification est acquise à vie

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier, l'Organisme Certificateur est CCI France.

Accompagnement personnalisé possible sur devis.

Durée : 35 heures (38 heures avec option CCE)

Modalités et délai d'accès :

Modalités : accès à la formation après envoi du bulletin d'inscription et de l'entretien de validation,

Si inscription au CCE, une fiche d'inscription pour la certification des compétences est à compléter,

Date de démarrage : Voir calendrier (disponible sur demande)

Délai d'accès : selon validation du financeur

Tarifs INTER : 2100 € + (500 € option CCE)

Tarif Intra : Nous consulter

Lieux et contacts : Filière tertiaire

Pôle Formation SUD – 15 route de la balance 97410 Saint- Pierre 0262 96 96 54 - 0262 969696 – fcsud@reunion.cci.fr

Pôle Formation Nord – 12 rue Gabriel de kerveguen 97490 Sainte-Clotilde - 02 62 48 35 05 - 0262 483535 fcnorth@reunion.cci.fr

Pôle Formation CENTHOR – 1 route de l'éperon 97435 Saint-Gilles Les HAUTS

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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

6. 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
- Investir sur la suite de l'entretien

7. Analyse et évaluation de la négociation.

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.

Formation permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 7 sites de formation sur l'île, une offre très large qui permet d'apporter une solution Formation à vos besoins en compétences.