

CCE – Certificat de Compétences en Entreprise

NEGOCIATION COMMERCIALE



PARTICIPANT(S) :

Tous commerciaux souhaitant développer ses capacités à négocier.

ORGANISATION :

Durée : 35 heures + 2h d'étude de cas

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Technique de négociation.

ELIGIBILITE :

CPF

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Se doter de connaissances, méthodes et outils pour

- 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.

CONTENU DU PROGRAMME

LE SAVOIR-ETRE COMMERCIAL.

Le point sur les bonnes pratiques
Le savoir être leader de l'échange
Le Savoir saisir toutes les opportunités
Être à l'écoute
Se tenir informer

LA PREPARATION.

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 NEGOCIATION.

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.
Être 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.