

PARCOURS CERTIFIANT

Mener une négociation commerciale

PUBLIC

Toute personne amenée à exercer des fonctions commerciales.

PRÉ-REQUIS **Aucun**

Attention l'entretien de positionnement préalable est exigé pour démarrer le parcours

LIEU

• Sup de Vente | Essym
3 Rue Armand Moisant 75015 Paris (Site accessible aux personnes en situation de handicap)

 Mme Sarah ACHARD, notre référent Handicap, est joignable au : 01.55.65.74.28 / sachard@cci-paris-idf.fr

Ou

• À distance (Plateforme LMS CCI Paris Ile-de-France / Blackboard)

DURÉE

De 36h à 42h
3j + 2j + 1h à 7h (CCE)

TARIF

(net de taxes) par participant :
de 3080 à 3780 €

CALENDRIER 2022

12-13-14 & 27-28 octobre

Objectifs pédagogiques

- 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

Objectifs du CCE (Certificat de Compétences en Entreprise)

- Reconnaître et valoriser les compétences développées
- Obtenir une certification enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences

Référentiel

La certification repose sur un référentiel de 3 domaines de compétences, validé par les entreprises :

- 1• Préparation de la négociation commerciale
- 2• Conduite de la négociation commerciale
- 3• Finalisation et évaluation de la négociation commerciale

Les de la formation

- Méthodes pédagogiques actives qui favorisent l'interactivité entre les participants
- Apports théoriques complétés d'applications avec des cas et des exercices pratiques
- Formateur qui associe le savoir faire pédagogique aux compétences professionnelles
- Questionnaire de satisfaction pour améliorer la formation
- Attestation de fin de formation

Les de la démarche de certification

- S'adapte à la situation de chacun (plusieurs modalités possibles)
- Professionnalise et motive les participants
- Formalise les pratiques métiers et les expertises
- Valorise et valide les compétences exercées par une certification nationale officielle
- Participe à la sécurisation des parcours professionnels
- Questionnaire de satisfaction pour améliorer la prestation

Le livrable est examiné par un évaluateur habilité CCI

PLUS D'INFORMATIONS

Certificat de Compétences en Entreprise



Contact

CCI Paris Ile-de-France | Direction de l'Apprentissage | Département Entreprises & Compétences
Audrey Vannaire (Réfèrent Administratif) | avannaire@cci-paris-idf.fr | 01 55 65 74 41
27 avenue de Friedland - 75008 Paris | <http://cciparisidf.fr/dec>

Programme du parcours certifiant

Mener une négociation commerciale

Préparer une négociation

- Identification des éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché
- Utilisation des réseaux sociaux et des outils Web
- Comportements et typologie des clients
- Acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles
- Définition de ses objectifs
- Préparation des arguments et des leviers à utiliser, les différents scénarios possibles

Développer son savoir-faire et ses attitudes pour négocier

- Écoute verbale et non verbale
- Adaptation à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement
- Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation
- Gestion de ses émotions

Conduire un entretien commercial

- Prise de contact : éléments-clés
- Conduite de l'entretien tout en préservant la relation
- Découverte des besoins et des attentes du client
- Sens de l'écoute du client avec objectivité
- Repérage des freins et des points de blocage
- Reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer
- Impact des mots utilisés

Négocier

- Identification des enjeux de la négociation
- Gestion efficace de l'entretien de négociation, en s'appuyant sur les différents scénarios
- Développement de l'assertivité et de la compréhension du client
- Savoir faire face aux demandes non acceptables
- Savoir argumenter

Répondre aux objections du client

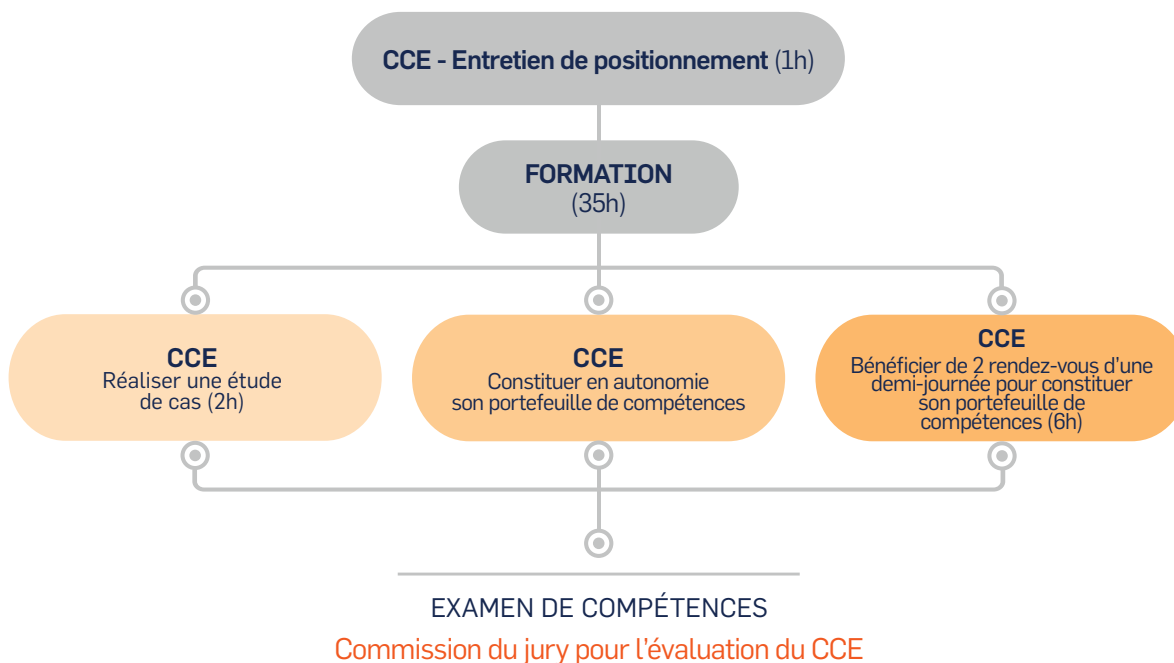
- Préparation pour traiter des objections
- Identification des points de résistance par une écoute active
- Différentes méthodes pour répondre aux objections
- Attitude à adopter pour répondre aux objections
- Techniques pour faire tomber les résistances face au prix

Conclure la vente

- Moment idéal pour conclure la vente/la négociation
- Détection des signaux d'accord, d'achat
- Différentes méthodes pour conclure une négociation
- Méthodes d'aide à la décision
- Investissement sur la suite de l'entretien

Analyser et évaluer la négociation

Modalités du parcours



Le parcours peut être réalisé en Pratic'Intra ou sur-mesure (devis sur demande)



Contact

CCI Paris Ile-de-France | Direction de l'Apprentissage | Département Entreprises & Compétences
Audrey Vannaire (Réfèrent Administratif) | avannaire@cci-paris-idf.fr | 01 55 65 74 41
27 avenue de Friedland - 75008 Paris | <http://cciparisidf.fr/dec>