

Techniques de vente et négociation commerciale (CPF)

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale



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.

Prérequis : avoir une première expérience dans la vente

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

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 de financement.

Compétences visées

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

Les plus pédagogiques

Animateur :
Nos formateurs sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques innovantes que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise, leur connaissance de l'entreprise et leur capacité à partager leur expérience.

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, d'ateliers de travail. Les groupes sont composés de 4 à 10 participants.

Equipement matériel : Nos salles de formation sont entièrement équipées (mur blanc pour projection, accès Internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement...) et prêtes à l'emploi.

Les différentes ambiances de travail contribuent à la réussite de la formation et s'adaptent aux pédagogies spécifiques de chaque formation.

Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures + 2h
de certification**

2 300 € NET

Code : AC1013-CE

2 300€ NET

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 15, 16, 19 mars, 1er, 2 avril - Certification
12 avril 2021

> 14, 15, 18 juin, 8, 9 juillet - Certification
12 juillet 2021

> 15, 16, 19 novembre, 9, 10 décembre -
Certification 20 décembre 2021

A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre -
Certification le 11 Octobre 2021

A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai - Certification
le 17 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre -
Certification le 29 Novembre 2021



Eligible au Compte Personnel de
Formation !



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec



Dernière modification : 23-03-2021

Département Formation Professionnelle Continue

Tel : 02 40 44 42 42 Email : contact-formation@nantesstnazaire.cci.fr Site : <https://nantesstnazaire.cci.fr>

Nantes : 16 Quai Ernest Renaud - CS 90517, 44105 Nantes cedex 4

Saint Nazaire : Gavy Océanis - 1 bd de l'université - 44600 Saint-Nazaire

Ets public - N° SIREN 130 008 105 - APE 8542 Z - N° déclaration activité 52 44 06137 44 Préf PDL

Techniques de vente et négociation commerciale (CPF)

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale



Validation / Certification

CCE Techniques de vente et négociation commerciale.

Acquisition des connaissances :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances sont évalués au regard des objectifs de la formation (QCM).

Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation pourra être remise, sur demande, aux participants.

Dans le cas de formation certifiante, un certificat attestant de la réussite et du niveau obtenu sera délivré.

Enquête de satisfaction des participants :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire devra être renseigné en fin de formation par chaque participant.

Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures + 2h
de certification**

2 300 € NET

Code : AC1013-CE

2 300€ NET

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 15, 16, 19 mars, 1er, 2 avril - Certification
12 avril 2021

> 14, 15, 18 juin, 8, 9 juillet - Certification
12 juillet 2021

> 15, 16, 19 novembre, 9, 10 décembre -
Certification 20 décembre 2021

A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre -
Certification le 11 Octobre 2021

A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai - Certification
le 17 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre -
Certification le 29 Novembre 2021



Eligible au Compte Personnel de
Formation !



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec



Dernière modification : 23-03-2021

Département Formation Professionnelle Continue

Tel : 02 40 44 42 42 Email : contact-formation@nantesstnazaire.cci.fr Site : <https://nantesstnazaire.cci.fr>

Nantes : 16 Quai Ernest Renaud - CS 90517, 44105 Nantes cedex 4

Saint Nazaire : Gavy Océanis - 1 bd de l'université - 44600 Saint-Nazaire

Ets public - N° SIREN 130 008 105 - APE 8542 Z - N° déclaration activité 52 44 06137 44 Préf PDL

Techniques de vente et négociation commerciale (CPF)

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale

Programme

Découverte et écoute client/prospect :

- 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
- 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

Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures + 2h
de certification**

2 300 € NET

Code : AC1013-CE

2 300€ NET

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 15, 16, 19 mars, 1er, 2 avril - Certification
12 avril 2021

> 14, 15, 18 juin, 8, 9 juillet - Certification
12 juillet 2021

> 15, 16, 19 novembre, 9, 10 décembre -
Certification 20 décembre 2021

A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre -
Certification le 11 Octobre 2021

A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai - Certification
le 17 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre -
Certification le 29 Novembre 2021



Eligible au Compte Personnel de
Formation !



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec



Dernière modification : 23-03-2021

Techniques de vente et négociation commerciale (CPF)

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale

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

Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures + 2h
de certification**

2 300 € NET

Code : AC1013-CE

2 300€ NET

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A Nantes

> 15, 16, 19 mars, 1er, 2 avril - Certification
12 avril 2021

> 14, 15, 18 juin, 8, 9 juillet - Certification
12 juillet 2021

> 15, 16, 19 novembre, 9, 10 décembre -
Certification 20 décembre 2021

A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre -
Certification le 11 Octobre 2021

A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai - Certification
le 17 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre -
Certification le 29 Novembre 2021



Eligible au Compte Personnel de
Formation !



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec

**Certificat de
Compétences
en Entreprise**


Dernière modification : 23-03-2021