


Développement commercial vente
Public :

Toute personne souhaitant faire certifier la compétence en négociation commerciale

Prérequis : avoir suivi la formation Maitriser les techniques fondamentales de la vente FEAC1001 et Réussir ses négociations commerciales FEAC1003 :
Nous consulter

Objectifs :

Valoriser ses compétences de négociateur
Etre acteur de son parcours professionnel
Capitaliser sur son expérience professionnelle de négociateur commercial

Les plus pédagogiques :

Les + de la certification :

Dispositif souple et rapide de certification

Reconnaissance nationale des compétences par cette certification

Valorisation de son parcours professionnel individuel

Maintien et développement de l'employabilité

Un échange préalable avec nos conseillers permet d'expliquer le dispositif, de valider le projet du participant et de construire son parcours de formation.

*prix de la certification : 500 ? plus le prix de la formation

Validation / Certification :

Délivré par CCI France et reconnu au niveau national, le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) est aujourd'hui recensé à l'inventaire spécifique des certifications et habilitations de la CNCP. Il est donc éligible au CPF. Ce dispositif, basé sur un référentiel national de compétences, permet d'évaluer vos compétences acquises au cours de votre expérience professionnelle et/ou personnelle.

L'obtention d'un Certificat de Compétences en Entreprise est conditionné par le passage d'une épreuve d'évaluation (étude de cas). La certification est valable 5 ans.

INFORMATION


1 jour, 2h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



500 Euros net



Eligible au Compte Personnel
de Formation !

Contenu de la formation

RÉFÉRENTIEL SUR LEQUEL EST BASÉE L'ÉPREUVE ÉCRITE :

Élément 1 : Planifier et préparer la négociation commerciale

Critère 1.1 : Rechercher et sélectionner les informations relatives au client, à son marché

Critère 1.2 : Identifier les objectifs de la négociation et recueillir les éléments nécessaires pour la mener à bien.

Critère 1.3 : Planifier la prise de contact, fixer le rendez-vous.

Élément 2 : Effectuer la découverte du client

Critère 2.1 : Etablir et maintenir le contact en utilisant les techniques relationnelles

Critère 2.2 : Collecter les informations sur la situation du client, dégager les motivations et les freins

Critère 2.3 : Communiquer au client toutes les informations nécessaires à la vente

Critère 2.4 : Mener l'entretien dans le respect des pratiques/usages de l'entreprise

Élément 3 : Conduire une négociation commerciale

Critère 3.1 : Formuler les propositions de façon à satisfaire les besoins du client et les objectifs commerciaux de l'entreprise

Critère 3.2 : Structurer sa négociation commerciale et argumenter

Critère 3.3 : Tenir compte des objections et/ou des demandes nouvelles émises par le client et faire de nouvelles propositions en conséquence.

Critère 3.4 : Respecter, dans les propositions faites au client, le cadre des exigences légales, réglementaires et commerciales de l'entreprise

Élément 4 : Conclure une négociation commerciale

Critère 4.1 : Repérer les signaux d'achat et confirmer l'engagement du client.

Critère 4.2 : Formaliser l'accord avec le client et établir la proposition finale conformément à ses attentes

Critère 4.3 : Respecter le cadre légal et les exigences de l'entreprise dans l'établissement de la proposition finale

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.