Mener une négociation commerciale

Réf. VEN0021

Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de mener une négociation commerciale

Les compétences qui seront mises en pratiques sont définies comme suit :

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

Prérequis nécessaires

Aucun

Public concerné

Toute personne exerçant ou amenée à exercer une fonction commerciale

Contenu pédagogique

- **Le savoir-être commercial**
  - Point sur les bonnes pratiques
  - Savoir être leader de l'échange
  - Savoir saisir toutes les opportunités
  - Être à l'écoute
  - Se tenir informé.e

- **La préparation**
  - 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 rechercher 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 négociation**
  - 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

Durée

4 jours pour un total de : 28 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

- 2 au 10 novembre 2026 à La rochelle : 1540.00 € net de taxe

Effectifs

Mini : 5 - Maxi : 10

Intervenants

Formateur consultant sélectionné par la CCI pour son expertise dans ce domaine

Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences interentreprises, mise en situation pratique à l’aide d’études de cas et débriefing en groupe

Équipements pédagogiques : vidéo projecteur – paperboard - tableau interactif

Nos salles de formation sont adaptées et conformes à l'accueil du public.

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluation des connaissances initiales des bénéficiaires et/ou auto-évaluation des bénéficiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l’acquisition des connaissances. Après la formation : évaluation des acquis et/ou autoévaluation des bénéficiaires, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Remise du certificat de réalisation de la formation

Modalités d’accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s’engage à accueillir les personnes en situation de handicap sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes en situation de handicap des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles nécessaires à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l’aide du réseau idoine

Indicateurs-clés de la formation

nombre de bénéficiaires formés :2022/2024: 18

Taux de satisfaction : 91.67%

Nombre d'avis : 6