

Mener une négociation commerciale avec cce

Réf. VEN0064

Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de

- 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

Prérequis nécessaires

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé au moins une fois une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel.

Public concerné

Pour toute personne étant amenée à occuper une fonction de développeur commercial

Contenu pédagogique

Le savoir-être commercial

- Point sur les bonnes pratiques
- Savoir être leader de l'échange

- Savoir saisir toutes les opportunités
- Etre à l'écoute
- Se tenir informé

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 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 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
- Etre 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

Code CPF

235517 - RNCP : 115

Durée

5.5 jours pour un total de : 38 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

- 23 mai au 13 juillet 2024 à Saintes : 2350.00 € net de taxe
- 15 octobre au 22 décembre 2024 à La rochelle : 2350.00 € net de taxe

Effectifs

Mini : 3 - Maxi : 10

Intervenants

Formateurs consultants sélectionnés par la CCI pour son expertise dans le 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, d'exercices filmés et débriefing en groupe

Equipements pédagogiques : vidéo projecteur, paperboard, tableau interactif

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluer les connaissances initiales des stagiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + de 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Modalités de certification : Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

La CCI Charente-Maritime se réserve le droit d'adapter les informations de cette fiche.

La CCI Charente-Maritime est un organisme de formation enregistré sous le numéro 75 17 02698 17, certifié Qualiopi.

Contact : competencesetformation@charente-maritime.cci.fr - 05 46 84 70 92 ou 05 46 00 53 85 - www.competencesetformation.fr

Consultez les CGV dans la rubrique Infos Pratiques sur le site www.competencesetformation.fr

Fiche pédagogique éditée le 12 avril 2024 - Page 3/4

CCE - Certificat de Compétence en Entreprise « Mener une négociation commerciale », certification obtenue après avoir validé 80% des critères du référentiel. Le Certificat de Compétences en Entreprise est recensé à l'inventaire des certifications et habilitations de la CNCP et est éligible au CPF. Délivré par CCI France et reconnu au niveau national

Modalités d'accès public handicapé

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

Indicateurs-clés de la formation

taux de certification 2022 : néant – pas de passage de la certification en 2022
nombre de bénéficiaires formés : 2018-06/2023 : 32
nombre de bénéficiaires ayant passé la certification 2018-06/2023 : 10

Taux de satisfaction : 83.33%

Nombre d'avis : 6