

CYCLE MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

Pour négocier au mieux la vente, augmenter le CA et la fidélisation de ses clients, il est nécessaire de maîtriser l'entretien de vente et de bien connaître son profil de négociateur.

Parcours éligible au CPF avec ajout du Certificat de Compétences en Entreprise « Mener une négociation commerciale » (500€) (RS5444: [Consulter la fiche ici](#))

[Je m'inscris ICI via mon Compte Personnel de Formation \(CPF\)](#)

Cette formation certifiante mener une négociation commerciale vise à acquérir des compétences stratégiques en techniques de vente et en closing. Ce parcours certifiant et éligible CPF couvre les processus de négociation commerciale, de l'entretien de vente ainsi que la fidélisation client. Une approche axée sur la négociation gagnant-gagnant et le traitement des objections vous offrira les clés pour gagner en efficacité dans vos négociations et conclure vos ventes.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation négociation commerciale et vente](#)
- [Formation mener une négociation commerciale et se perfectionner](#)
- [Formation négociations international Marseille.](#)
- [Formation négociation commerciale perfectionnement Marseille : postures et comportements.](#)
- [Formation conclure une vente.](#)
- [Formation compétences en service client.](#)

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Identifier ses points forts personnels et axes de progression en tant que négociateur
- Maîtriser et être entraîné aux techniques de vente et de closing
- Se préparer efficacement et construire sa stratégie de négociation

Programme

Le cycle mener une négociation commerciale comprend les modules obligatoires suivants :**Négociation commerciale et vente — 4 jours en présentiel**

Connaître l'entreprise

Prendre contact avec son client/prospect

La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client

Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

Négocier un prix

Défendre son offre

Conclure

Perfectionnement négociation commerciale : traiter les objections et conclure la vente— 2 jours (14 heures)

Rappel des phases préalables à la conclusion

Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision

Négocier Gagnant – Gagnant

Provoquer la conclusion

Définir une stratégie pour maîtriser le closing

Perfectionnement négociation commerciale : Postures et comportements — 2 jours (14 heures)

Comprendre les mécanismes des comportements humains dans la négociation commerciale

Préparer et conduire l'entretien de vente

Gérer les situations de stress, de blocage ou d'agression

Renforcer son efficacité commerciale avec la technique 4Colors® — 2 jours (14 heures)

Découverte des couleurs de la communication

Comprendre les motivations et attentes des clients

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.