

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE ET SE PERFECTIONNER AVEC CERTIFICAT DE COMPETENCES EN ENTREPRISE : 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.

Ce cycle est éligible au CPF en passant le CCE ([Certificat de Compétences en Entreprise](#)) «Mener une négociation commerciale (Certificat de Compétences en Entreprise)» d'un montant de 500,00 €. (RS 5444: [Consulter la fiche ici](#))

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



Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation Key Account Manager \(KAM\).](#)
- [Formation négociations international CPF Marseille.](#)
- [Formation négociation commerciale CPF certifiante.](#)
- [Formation négociation commerciale perfectionnement.](#)
- [Formation gestion des litiges clients.](#)



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

Cette formation négociation commerciale éligible au CPF vise à apprendre l'art de mener une négociation efficace en développant vos compétences en techniques de vente. Des mises en situation et des exercices pratiques vous enseigneront à structurer un entretien de vente, gérer le traitement des objections et assurer un closing percutant. Cette formation négociation certifiante CPF prépare également à obtenir le Certificat de Compétences en Entreprise pour valoriser votre expertise.



Programme

Le parcours mener une négociation commerciale comprend les modules suivants : **Négociation commerciale et vente — 4 jours (28 heures)**

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

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.