

REUSSIR UNE NEGOCIATION COMMERCIALE ET UTILISER LES TECHNIQUES DE VENTE

Durée

2 jours

Public concerné

Chefs d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoints, salariés, Tout public

Prérequis

Aucun prérequis
Eligible au CPF

Nombre de participants

6 à 8 stagiaires
A déterminer si formation intra-entreprise

Tarif*

• Artisans et conjoints :

35 Euros/stagiaire, à la charge de l'entreprise, à verser au moment de l'inscription.

• Salariés et autres publics :

245 Euros par stagiaire,
Prise en charge possible par les organismes de financement de formation (OPCO, Pôle Emploi, selon statut)

• Formation intra entreprise :

Devis sur demande

*Se renseigner pour connaître les conditions de financement de la formation

Dates et lieu de formation

Pour 2021 :

11 & 12/10

Formation proposée à Blois
Possibilité de cours en ligne

En savoir +

Chambre de Métiers et de
l'Artisanat Centre Val-de-Loire
16 rue de la Vallée Maillard
41 018 BLOIS Cedex

Isabelle AUTRET
☎ 02 54 44 65 67
formation-continue@cma-41.fr
iautret@cma-41.fr

► Objectifs

• S'approprier les techniques de vente pour conforter sa négociation commerciale

► Objectifs pédagogiques

- Créer les conditions d'une négociation efficace
- Être à l'écoute pour capter l'attention de ses clients, identifier et reformuler les besoins
- Savoir conclure une vente

► Programme

Une bonne préparation évite les écueils techniques et psychologiques. Partez à vos rendez-vous avec toutes les armes en main

- Définir les différents niveaux d'objectifs
- Collecter les informations sur l'entreprise et son représentant
- Préparer son mental et son apparence
- Affiner la préparation matérielle et celle de l'offre

Réussir le premier contact

Adoptez les comportements qui donnent une bonne première impression et instaurent un climat de confiance

- La chaleur d'un sourire, d'un regard
- La présentation, l'impact d'une tenue soignée et de la gestuelle
- Le lieu et le positionnement
- Le vocabulaire de l'accueil, l'intonation, les tournures de phrases et expressions à éviter et à employer

La force de l'écoute

Développez l'art de questionner pour acquérir les informations utiles et donner à votre prospect envie de poursuivre. Vous pouvez alors identifier son niveau de décision.

- Les questions indispensables
- Les techniques de questionnement
- Identifier les vrais besoins

Comprendre la demande du client

- Question apparente
- Motivation réelle

S'approprier la logique du client ou du prospect

Établir un climat fondé sur la compréhension des besoins de son client

Obtenir l'adhésion du client à ses propositions

Formuler des propositions adaptées et convaincantes

Au cours de cette étape, vous découvrez les techniques et les conseils indispensables pour consolider votre argumentaire.

- Savoir proposer une offre adaptée, concrète et précise
- Présenter le produit ou service de façon percutante et avec conviction
- Exprimer les caractéristiques de l'offre en bénéfices pour le client
- Annoncer son prix sans le complexe de l'argent

Vivre l'objection comme un pas en avant vers un accord

A l'issue de cette étape, vous êtes plus à l'aise face aux objections et savez comment "rebondir" positivement

- Connaître les différents types d'objections et leur signification
- Anticiper les objections et éviter les questions pièges
- Maîtriser les techniques de réfutation des objections
- Vendre son prix : éviter de marchander et de se positionner par rapport à la concurrence
- Gérer les situations difficiles ou de blocage pendant la négociation

Arriver à la conclusion positive

► Formateur/Accompagnateur

Maîtrise et Avenir met à disposition un formateur qui dispose des compétences exigées pour la formation.

Handicap

Référent handicap
du centre de formation :

Christophe BOURGUIGNON
02 54 74 57 26
c.bourguignon@cfa41.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de Métiers et de
l'Artisanat
Loir-et-Cher

N° SIRET :
130 027 980 00056

N° de déclaration d'existence :
Enregistrement sous le numéro
24450381045

N° Datadock :
0087513



► Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation - certains exercices peuvent être filmés - identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail - un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables.

► Document remis

Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant via DropBox. Documents numériques accessibles pendant 3 mois après la fin de la formation.

► Indicateur de performance

Les retours sur enquêtes de satisfaction stagiaire

► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire un **programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

• **Une fiche de positionnement est complétée en amont** pour chaque futur stagiaire,

pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

► Prise en compte de l'appréciation du candidat

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software un questionnaire à « chaud »**

est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

► Evaluation des acquis de formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

Pour aller plus loin, inscrivez-vous aux formations :

« Construire sa stratégie commerciale ».

► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : Isabelle AUTRET ☎ 02 54 44 65 67
iautret@cma-41.fr