

Commercial

Réussir ses négociations commerciales

2 jours – 14 heures

89 %
Taux de
satisfaction !

Mise à jour mars - 21

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des techniques de communication pour être convaincant dans ses négociations
- Construire un argumentaire pour valoriser ses prestations et répondre aux objections permettant de finaliser une vente

PROGRAMME

- Les préalables à la négociation commerciale** – 1 jour
Les comportements d'achat : Etudier les comportements, les habitudes d'achat et les motivations des clients (particuliers, professionnels, distributeurs)
Organiser ses actions en concordance

Les techniques de communication pour être plus performant dans ses relations commerciales
L'écoute active / L'empathie / l'assertivité
La stratégie « gagnant-gagnant »
Le projet / La force de proposition
L'avantage concurrentiel / Le suivi et le maintien du lien
- Les différentes étapes d'une négociation commerciale** – 1 jour
Prendre contact (mise en confiance, mise en place de bonnes conditions)
Prise de rendez-vous efficace par téléphone
Prendre en compte les besoins du client, ses motivations et ses freins
Reformuler / Convaincre / Faire face aux objections
Emporter la décision

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel.
- Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation / démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – jeu de rôle

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « stratégie commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil),
Le référent Handicap est à votre disposition pour toutes questions et adaptations : Tél : 04 50 23 92 26 - Mail : cad@cma-74.fr

LES

+

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Savoir décrocher un RDV

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint collaborateur / associé
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

CMA 74 - Annecy

DATES / HORAIRES

Lundis 12 et 19 avril 2021

Lundis 8 et 15 novembre 2021

➔ De 9h à 12h & 13h à 17h

TARIF

420 € nets de taxe

Participation de 70 € pour les TNS

sous réserve de la décision du financeur
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Ouverture de la session sur la base de 6 inscrits minimum.

CONTACT

Plate-forme Formation
28 av de France – BP 2015
74011 ANNECY Cedex
04 50 23 14 71
formation@cma-74.fr

Siret : 130 027 956 000 15
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.