

# Réussir ses négociations commerciales

2 jours – 14 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des techniques de communication pour être convainquant 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

Formateur expérimenté dans le développement commercial et les techniques de ventes.  
Pour plus de renseignements sur le profil du formateur contactez le pôle formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.  
Réfèrent Handicap à votre disposition : Séverine DEGIRON à contacter au 04 75 07 54 00

Mise à jour le 30/04/2021

## LES +

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Savoir décrocher un RDV
- Taux de satisfaction sur la thématique Développement commercial : 8,72/10

## PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU

CMA - Aubenas

## DATES / HORAIRES

Aubenas : 23 et 30 juin 2021  
de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

## TARIF

420 € nets de taxe  
Participation de 70 euros pour les TNS sous réserve de la décision du financeur  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

## DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de X stagiaires est atteint  
Inscription possible jusqu'à x jours de la date de session

## CONTACT

Nadia GONNET  
70 allée des Ondines – BP 356  
07503 GUILHERAND-GRANGES CEDEX

04 75 07 54 14  
nadia.gonnet@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015  
Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.