



Points forts : Pédagogie axée sur les jeux de rôle.

Possibilité d'obtenir une certification à l'issue de la formation, éligible au CPF.

Objectifs

- **Préparer** la négociation commerciale : appliquer une méthode simple et rigoureuse
- **Maîtriser** toutes les étapes de la négociation commerciale
- **Créer** un climat de confiance
- **Faire preuve** d'empathie (écoute active) envers son interlocuteur
- **Identifier** les différents comportements dans une phase de négociation
- **Mener** une discussion constructive
- **S'approprier** les techniques spécifiques de réponse aux objections
- **Conclure** une affaire
- **Pérenniser** la relation commerciale.

Programme

► Préparer la négociation

- Déterminer des objectifs précis
- Connaître le processus décisionnel
- Se préparer mentalement à la réussite
- Hiérarchiser les enjeux et risques dans la négociation commerciale

► Conduire l'entretien commercial – phase 1 : Réaliser l'analyse du besoin client

- Établir le climat de confiance nécessaire à la négociation
- Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation
- Développer vos capacités d'écoute active
- Découvrir les besoins, les motivations et les valeurs du client
- Maîtriser la reformulation pour analyser et hiérarchiser les informations

► Conduire l'entretien commercial – phase 2 : construire un argumentaire impactant

- Structurer sa négociation commerciale et argumenter
- Développer chaque avantage de votre offre adapté au besoin du client (méthode CAB)

- Apporter les preuves de vos affirmations
- Utiliser les outils d'aide à la vente


► Adopter une attitude active pour traiter les objections

- Comprendre la nature de l'opposition
- Utiliser les bonnes attitudes et techniques face à une objection
- Traiter les objections les plus fréquemment formulées
- Répondre aux objections "prix" et défendre son prix


► Conclure pour vendre

- Optimiser les concessions et obtenir des contreparties
- Connaître les techniques pour parvenir à un accord
- Formaliser la transaction

► Suivre et fidéliser son client.

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr

 Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr

PRÉCONISATION :

Ce module fait partie d'un PARCOURS DE FORMATION de 5 jours (minimum) qui permet de préparer la certification **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « Mener une négociation commerciale »**

Certificat de Compétences en Entreprise



Le CCE Mener une négociation commerciale est **éligible au CPF**

Validez vos compétences commerciales par le passage de la certification **CCE Mener une négociation commerciale** en suivant les modules de formation complémentaires du parcours :

- **Prospecter et gagner de nouveaux clients (1j)**
- **Accrocher, convaincre et fidéliser le client (1j)**
- **Préparation et passage de la certification (1j + 2 heures d'étude de cas)**

⇒ **Journée d'entraînement et de préparation :**

► **Matin : « Training », centré sur de l'entraînement intensif à la négociation (3h30)**

- Séance de training sur des cas pratiques : chaque stagiaire se teste sur un entretien complet de négociation, pour mise en application des aspects techniques de savoir-faire et comportementaux de savoir-être. Conseils personnalisés du formateur.
- Approfondissement sur la notion du cadre des exigences légales et réglementaires à respecter dans les propositions faites au client.

► **Après-midi : S'entraîner à l'étude de cas à l'écrit (3h30)**


- Atelier pour se familiariser avec le format de l'épreuve
- Sous forme d'exercices ciblés sur les compétences clés, et chronométrés – correction immédiate avec le formateur

Démarche pédagogique

La méthodologie mise en œuvre est centrée sur les applications pratiques et l'entraînement : chaque participant effectue plusieurs brèves séquences de négociation.

Le programme intègre 30% d'apports théoriques (techniques et outils pédagogiques d'animation) et 70% d'entraînements pratiques.

La démarche pédagogique prend appui sur des méthodes participatives et une dynamique de groupe positive : exercices en binômes ou trios, jeux de rôles, à partir de micro-cas personnalisés selon les besoins spécifiques des participants.

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr

Mener sa négociation commerciale avec succès : Les bases - Niveau 1

Durée : 2 jours, 14h **Tarif** : 980€ HT

Réf : C0509

Public

Responsable commercial, ingénieur d'affaires, commercial, technico-commercial qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Prérequis

Posséder une bonne pratique des techniques de vente et de négociation commerciale.

Modalités d'évaluation


Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr