

Commercial

# RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

2 jours - 14 heures

## 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 A 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

- Vidéoprojecteur
- Support de cours
- Exercices pratiques

## FORMATEUR

Formateur du réseau des CMA, diplômé, expérimenté dans la thématique enseignée

Expérience en conseil des TPE

Coordonnées transmises lors de la convocation ou sur demande

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur à l'issue de la formation

## ACCESSIBILITÉ

Le service adaptera la prestation et vous orientera si nécessaire.

2 Référents Handicap sont à votre disposition à la CMA Isère.

Nous contacter au 04 76 70 82 09

## LES

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité
- Savoir décrocher un rdv
- Taux de satisfaction :  
Plus d'info cliquez [ICI](#)  
Site CMA Auvergne-Rhône-Alpes

## PUBLIC

- Chef d'entreprise artisanale
- Conjoint (collaborateur, associé)
- Salarié
- Demandeur d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU

Grenoble, Vienne ou Bourgoin-Jallieu

## DATES / HORAIRES

Cf. planning

## TARIF

420 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

Nous contacter

## DÉLAI D'ACCÈS

Aux dates indiquées, si le seuil de 7 stagiaires est atteint

## CONTACT

Service Formation Continue

04 76 70 82 09

formation.isere@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.