

REUSSIR UNE NEGOCIATION COMMERCIALE

→ Cette formation fait partie du pack Efficacité commerciale

2 jours - 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des techniques de communication pour être convainquant et décrocher un rendez-vous
- Construire un argumentaire pour valoriser ses prestations et répondre aux objections permettant de finaliser une vente

PROGRAMME

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 communications pour augmenter ses performances en relations commerciales

L'écoute active / L'empathie / l'asservité
La stratégie « gagnant-gagnant »
Le projet / La force de proposition / La solution complète
L'avantage concurrentiel
Le suivi et le maintien du lien

Les différentes étapes d'une négociation commerciale

Prise de rendez-vous efficace par téléphone
Prendre contact (mise en confiance, mise en place de bonnes conditions)
Prendre en compte les besoins du client, ses motivations et ses freins
Reformuler / Convaincre / Faire face aux objections
Emporter la décision
Assurer du suivi

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation alternant théorie et exercices pratiques
- Présentation / démonstration sur vidéo projecteur ou tableau
- Remise de supports pédagogiques (documents, exercices...)

FORMATEUR

MRC FORMATION CONSEIL / Sylvie GUYENNOT
Possédant une expérience et des compétences en lien avec la formation dispensée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation et synthèse des acquis
- Remise d'une attestation de présence

ACCESSIBILITÉ

Places de parking PMR devant le bâtiment et ascenseur pour accéder au bâtiment. Boucle auditive pour les personnes malentendantes.

Référent Handicap est à votre disposition : Karine Baudry à contacter au 04 74 47 49 55.

Mise à jour du 9 novembre 2020

LES +

- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité artisanale
- Petits groupes de formation
- Echanges avec autres artisans stagiaires
- Note de satisfaction globale sur les formations en Commercial de 8,61/10 au 2^{ème} semestre 2020

PUBLIC

- Chefs d'entreprise / conjoints
- Salariés / demandeurs d'emploi
- 12 personnes maximum

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé pour cette formation

LIEU

CMA de l'Ain- Bourg en Bresse ou
Pépière entreprises PAMPA - St Vulbas

DATES / HORAIRES

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Judis 28 mai et 4 juin 2020 en Visio
Lundis 14 et 21 décembre 2020 à St Vulbas

TARIF

	stage	pack
Tout public.....	350 €	280 €
<i>Prise en charge possible selon votre statut</i>		
Participation TNS.....	70 €	35 €
<i>Après prise en charge CDF Artisan, conjoint collaborateur ou conjoint associé</i>		

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

CONTACT

Service Formation - CMA01
102 Bd Edouard Herriot
01000 BOURG EN BRESSE
04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57
formation@cma-ain.fr

Siret : 180 120 016 00027
enregistré sous le n°82 01 P 000 601
Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat"

