

Formation
Capforma

CCI VAR

Mener une négociation commerciale

CCE - Certificat de Compétences en Entreprise - Eligible au CPF

Marketing - Vente

🕒 DURÉE

21 heures soit 3 jours
30 - 31 mars et 4 avril

💰 TARIFS

Inter entreprises : 1 050 € net de TVA hors CCE - passage de la certification 500 €
Intra entreprises : nous contacter

👤 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale.
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial.
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui.
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence.
- Valoriser les services de son entreprise.
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection.

Lien vers le Compte Personnel de Formation :

[Détails de la fiche de formation](#) | [Mon compte formation](#)

Programme

La communication dans l'acte de vente :

-  Les principes de la communication interpersonnelle
-  La pratique de l'écoute active face au client.
-  La posture du vendeur.

Les 7 étapes de la vente :

-  L'accueil du client
-  La recherche du besoin
-  La proposition et l'argumentation
-  Les traitements des objections
-  Les ventes additionnelles
-  La conclusion de la vente

La vente par téléphone :

-  Les fondamentaux de la vente par téléphone
-  L'organisation du vendeur
-  La gestion de la pression et du stress

Le suivi du client et la fidélisation :

-  Le S.A.V
-  Les outils de suivi du client
-  Les outils de la fidélisation

Moyens et méthodes pédagogiques

-  Apports théoriques, cas pratiques
-  Démarches déductives et inductives
-  Mises en situations

 Individualisation de la formation

Evaluation

 Évaluations modulaires

 Attestation de formation

[CCE | CCI - Chambre de commerce et d'industrie \(www.cci.fr\)](http://www.cci.fr)