

# CCE – MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

 DURÉE 5 jours

 TARIFS Nous contacter

## OBJECTIFS

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

## PUBLIC

Toute personne souhaitant faire certifier ses compétences



## ADMISSION

Toute personne engagée ou non dans la vie active et qui reprend des études (salariés du secteur privé : CDI, CDD, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi indemnisés ou non)



SCANNEZ ICI !

# PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

## LE SAVOIR ÊTRE COMMERCIAL

- Faire le point sur les bonnes pratiques
- Savoir être leader de l'échange
- Savoir saisir toutes les opportunités
- Être à l'écoute
- Se tenir informé

## LA PRÉPARATION

- Se poser les bonnes questions
- Se fixer des objectifs MALINS
- Connaitre ou reconnaître son client

## L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Démarrer l'entretien : les 3 « A »
- Détecter les besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA
- Reformuler pour obtenir le premier « oui »
- Valoriser son professionnalisme, ses services et ses solutions clients
- Répondre aux objections
- Conclure l'entretien

## LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

- Maîtriser les principes de base de la négociation
- Découvrir le mapping des négociateurs
- Définir sa matrice de négociation
- Comprendre les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
- Maîtriser les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

## LA CONCLUSION EFFICACE D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL

- Connaitre les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
- Valoriser les engagements mutuels
- Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

## LES ATTITUDES COMMERCIALES

- Savoir ce qu'il faut dire, ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale



## VOS CONTACTS

**Site de LAXOU**  
03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de BLÉNOD**  
03 83 87 88 80  
blenod@eesc.fr

**Site de MONT-SAINT-MARTIN**  
03 82 24 03 80  
longwy@eesc.fr

**Site de NANCY**  
03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de LUNÉVILLE**  
03 83 85 54 05  
luneville@eesc.fr

**Site de JŒUF**  
03 83 95 36 09  
jœuf@eesc.fr

**MON  
COMPTE  
FORMATION**