



RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Dans un contexte économique et commerciale complexe, transformer un prospect en client grâce à une négociation commerciale efficace



Public visé

Commerciaux, assistant / commercial

Toute personne chargée de négocier des projets commerciaux



Durée

· 2 journées (14 heures)



Lieu de la formation

Site de Poitiers

Maison de la Formation
ZI de la République - 120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun

Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace - 70 rue de Concise
86500 Montmorillon



Contact

fccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue

Avoir une première expérience dans les métiers de la vente et/ou du commerce

Conditions d'inscription

Pour la formation continue

La formation doit être validée en amont par votre entreprise

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Apports méthodologiques et de techniques de négociation
- Rappels des techniques de vente
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/ réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans la négociation commerciale
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants



RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES



Validation

Formation non certifiante
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de
la demande et sous réserve d'un
nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

IDENTIFIER LES 2 ÉTAPES POUR TRANSFORMER UN
PROSPECT EN CLIENT :

- Préparation de la négociation commerciale
- Transformation de la négociation en vente

IDENTIFIER LES 4 PHASES D'UNE NÉGOCIATION
COMMERCIALE :

- Préparation
- Ouverture de la négociation
- Monnaie d'échange et contrepartie
- Conclusion de la négociation



Nos établissements sont engagés
dans une démarche de progrès
pour l'accessibilité des centres de
formation, en collaboration avec le
Centre Ressource Formation Handicap.

Pour connaître la faisabilité de votre
projet de formation, contactez directement notre référent
handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144