NEGOCIATION COMMERCIALE - MODULE 2 : L'ENTRETIEN COMMERCIAL

2 jours / 14 heures

840 € / pers

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Conduire efficacement l'entretien commercial

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

Identifier les différentes étapes d'un entretien commercial
Savoir écouter son client
Savoir reformuler son besoin et répondre à ses objections

PUBLIC

Toute personne souhaitant acquérir les techniques commerciales fondamentales.

PRÉREQUIS

Personne majeure et francophone.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ
Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Téléphone : 03 87 39 46 66
Mail : formationcontinue@moselle.cci.fr
Web : www.cciformation.org

ACCESSIBILITE

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

L'ouverture de l'entretien : les 3 « A »

Établir et maintenir le contact en utilisant les techniques relationnelles

La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA

Communiquer au client toutes les informations nécessaires à la vente

La reformulation pour obtenir le premier « oui »

La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP

La réponse aux objections

Mener l'entretien dans le respect des pratiques / usages de l'entreprise

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.
Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, mises en situation, jeux de rôle, …)

DATES Site de Metz (autre sur demande)

12, 13 février 2024
3, 4 juin 2024
26, 27 septembre 2024
14, 15 novembre 2024

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **8 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

Modules 3 et 4.