

### **OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)**

---

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

- Vendre son prix et défendre ses marges

### **OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION**

---

- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Résister aux demandes de remises.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.

### **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](mailto:formationcontinue@moselle.cci.fr)

Web : [www.cciformation.org](http://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**

---

Les fondamentaux de la négociation

Les principes de base de la négociation

Le mapping des négociateurs

La définition de sa matrice de négociation

Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire

Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

## **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)**

---

**1<sup>er</sup> février 2024**

**19 mars 2024**

**17 septembre 2024**

**19 novembre 2024**

## **DISPOSITIONS PRATIQUES**

---

Effectif maximum : **8 participants**

## **POUR ALLER PLUS LOIN**

---

Module 4.

CCI Campus Moselle - 5, rue Jean-Antoine Chaptal 57070 METZ  
03 87 39 46 00 - [formationcontinue@moselle.cci.fr](mailto:formationcontinue@moselle.cci.fr) - [www.cciformation.org](http://www.cciformation.org)  
SIRET : 185 722 022 00125 – N° de déclaration d'activité : 41 57 P 000 95