

DÉVELOPPER MES VENTES

Négocier et convaincre

Code CMK4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Gérer les situations de blocage et les objections

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Conduire un entretien de vente
- Conduire un entretien de négociation

PROGRAMME

Connaître et établir des stratégies gagnant-gagnant

- Créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
- Définir l'art de convaincre et les conditions de réussite
- Comprendre les enjeux de ses interlocuteurs

Préparer la négociation

- Définir les enjeux et les objectifs
- Créer une grille de négociation
- Construire un argumentaire
- Connaître les besoins des clients

Conduire un entretien de négociation

- Démarrer un entretien : importance des premières minutes
- Travailler la posture (écoute, questionnement, reformulation...)
- Donner du rythme
- Dépasser les situations de blocage, traiter les objections
- Détecter les signaux d'achat

Conclure efficacement

- Rechercher un compromis gagnant/gagnant
- Anticiper les actions à mener

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles
- Simulation d'entretiens de négociation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

4,9/5
SOURCE
QUESTIONNAIRE
BGE

MDD 9



Collectif



Présentiel



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54