



Organisme de formation référencé Datadock

La Négociation Commerciale

Objectifs de la formation :

Renforcer son organisation commerciale. Maîtriser les clés d'une négociation commerciale réussie. Améliorer ses ventes.

Pré-requis :

Néant

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation :

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Public :

Créateurs et repreneurs d'entreprises.

Durée :

1 jour

Référence :

COM-LA -0282

Type de formation :

Formation qualifiante

Programme de la formation

Programme

- Les Business Models pour l'organisation commerciale
- Le modèle CANVAS
- Le modèle GRP
- La boîte à outils de la négociation commerciale réussie
- La vente complexe : définition
- Les étapes d'un entretien de vente en 6 points
- Comment accélérer le succès de lors des négociations commerciales
- La gestion de la relation client
- Le positionnement client
- Comment fonctionne mon acheteur

Mise en situation et entraînement sous forme d'ateliers