

2

COMMERCIAL

Mener une négociation commerciale

Durée : 35 h

Tarif : 2 300 € exo de TVA

Codes CPF 235 517

Objectifs

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

Contenu

- Le savoir-être commercial
- La préparation
- L'entretien commercial
- Les fondamentaux de la négociation
- La conclusion efficace d'un entretien commercial
- Les attitudes commerciales

Public

- Toute personne souhaitant développer ses capacités à négocier

Certification au choix :

Étude de cas : 500 € exo de TVA

Portefeuille de compétences en autonomie : 500 € exo de TVA

Portefeuille de compétences accompagné : 1 490 € exo de TVA

