

Formation  
Capforma

CCI VAR

## Mener une négociation commerciale

CCE - Certificat de Compétences en Entreprise - Eligible au CPF

Marketing - Vente

### 🕒 DURÉE

21 heures soit 3 jours  
30 - 31 mars et 4 avril

### 💰 TARIFS

Inter entreprises : 1 050 € net de TVA hors CCE - passage de la certification 500 €  
Intra entreprises : nous contacter

### 📍 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### Partenaires



## 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.

**Lien vers le Compte Personnel de Formation :**

[Détails de la fiche de formation](#) | [Mon compte formation](#)

## Programme

### La communication dans l'acte de vente :

- Les principes de la communication interpersonnelle
- La pratique de l'écoute active face au client.
- La posture du vendeur.

### Les 7 étapes de la vente :

- L'accueil du client
- La recherche du besoin
- La proposition et l'argumentation
- Les traitements des objections
- Les ventes additionnelles
- La conclusion de la vente

### La vente par téléphone :

- Les fondamentaux de la vente par téléphone
- L'organisation du vendeur
- La gestion de la pression et du stress

### Le suivi du client et la fidélisation :

- Le S.A.V
- Les outils de suivi du client
- Les outils de la fidélisation

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations

 Individualisation de la formation

## Evaluation

 Évaluations modulaires

 Attestation de formation