



# Mener une négociation commerciale

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Maîtriser les compétences en négociation commerciale est crucial pour optimiser les performances, renforcer les relations commerciales, fidéliser les clients, réduire les coûts et gérer les conflits efficacement.

**TARIF**

680€ nets

Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

**DURÉE ET RYTHME**

2 jours

**LIEUX****Inter-entreprise**

Albi, Cahors, Castres, Mazamet, Montpellier, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Tarbes

**Intra-entreprise**

Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

**MODALITÉS D'ACCÈS**

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

**PUBLIC ET PRÉ-REQUIS****Public cible**

- Commerciaux
- Responsable commerciaux

**Pré-requis et niveau d'entrée**

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Préparer la négociation commerciale
- Conduire de la négociation commerciale
- Clôturer la négociation commerciale
- Analyser la négociation commerciale

**MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS****Validation**

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

**Evaluations**

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

**98%**

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

#### LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

#### ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts

des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,** analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

**Salles de formation** équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

#### CO-TRAITANCE

Non

#### ACCESIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

## PROGRAMME

### Les fondamentaux de la négociation commerciale

- Définition et importance de la négociation commerciale
- Types de négociations : distributive vs intégrative

### Préparer la négociation : analyse et organisation

- Identifier les besoins et objectifs des parties prenantes
- Analyser ces forces et faiblesses, opportunités et menaces
- Préparer les limites et les concessions possibles
- Construction des arguments
- Techniques de préparation : Utilisation des outils de CRM pour collecter des informations

### Conduire la négociation : les techniques clés

- Techniques d'écoute d'active et de questionnement
- Gestion des objections et des conflits
- Stratégies de persuasion

### Communication et argumentation

- Techniques de communication verbale et non-verbale
- Gestion des objections

### Conclure une négociation

- Techniques de conclusion
- Rédaction et validation des accords : aspects contractuels

### Évaluer la négociation :

- Evaluation des résultats
- Enseignements

## AUTRES FORMATIONS

- Stratégie commerciale : construire sa performance commerciale
- Prospective efficacement de nouveaux clients
- Communication sur les réseaux sociaux

