

Négocier et convaincre

540 Euros

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.O. Opérateur de Compétences).

Pour les tarifs préférentiels Artisan ou conjoint-collocobrateur, nous contacter.

Indicateur de performance

La note globale de satisfaction est de **80 sur 100** (à l'issue des enquêtes à 10 jours et 2 mois).

Prérequis

Aucun

Durée et horaires

3 jours (21 heures)

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Dates de la formation

Vendredis 20,27 nov. et 04 déc 2020

Objectif général

Acquérir les techniques de vente

Préparer ses scénarii, outils et actions

Etre prêt à entrer en action

Réussir la négociation pour créer une relation gagnant/gagnant pour fidéliser ses clients.

Objectifs Pédagogiques

- Prise de conscience de la méthode et de l'importance de sa préparation
- Exemples de techniques de vente réussies
- Autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle,
- Jeux de rôle et réflexions et/ou travail collectifs
- Elaborer son plan d'action personnel en fixant des objectifs

Délai d'accès

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation.

Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36/29**

1^{ère} journée

- Réaliser un état des lieux et définir ses objectifs
- Découvrir les étapes du processus de vente
- Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- Cibler le prospect, pour développer la stratégie à adopter et les méthodes et outils à mobiliser.
- Préparer ses outils d'aide à la vente, pitch, scénario
- Se présenter et démarrer un échange, travailler son savoir-être
- Maîtriser les méthodes d'accès à l'information par le questionnement

3^{ème} journée

- Préparer sa négociation et définir l'objectif, les solutions de rechange, le point de réserve et la première offre.
- Reconnaître les motivations et les influences sur le comportement
- Savoir adopter les stratégies d'influences : stratégies agressives à éviter mais à reconnaître. Stratégies créatives pour une négociation gagnant /gagnant.
- Adopter la bonne attitude pour une négociation gagnant/gagnant

2^{ème} journée

- Convaincre : élaborer et dérouler une argumentation adaptée et percutante
- Traiter les objections : déceler les préoccupations, connaître les types d'objections et savoir y répondre.
- Conclure : travailler le closing, la vente additionnelle, le verrouillage et la prise de congés
- Consolider : fidéliser en travaillant la relation client
- Contrôler : piloter grâce à des tableaux de bord avec indicateur pertinents.

Lieu de la formation

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire

Gilles BARNERIAS et Annick MASSINA



INDRE-ET-LOIRE



Méthode et moyens pédagogiques

Formation/Action qui propose une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques. Des outils comme le logiciel gratuit sont appliqués à son entreprise.

Le formateur s'appuie sur les produits de l'entreprise et sur sa stratégie commerciale.

Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise ou collaborateur concerné directement par le développement de son entreprise.

Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formaeva un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

Formateur

Florence D'OUINCE: Consultante et experte dans le domaine de la communication depuis près de 20 ans et plus particulièrement dans la création de sites internet depuis plus de 10 ans, elle exerce le métier de formateur en parallèle de son agence de création PINT et web crée il y a 11 ans, étant par là même au courant des dernières évolutions du web et de ses pratiques.

Nathalie BEGHINI : Formatrice, spécialisée dans le domaine commercial. Diplômée d'une école supérieure de commerce. A créé plusieurs entreprises et a assuré le commercial et les négociations avec la grande distribution, les magasins de bricolage et jardineries

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36/29**

Lieu de la formation

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire
Gilles BARNERIAS et Annick MASSINA