

CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

Négociation commerciale : vendre plus, vendre mieux		RS3002
Objectifs	Méthodes, évaluation	
Maîtriser les situations de négociations Contribuer efficacement à la performance de la force de vente	Evaluation par les formateurs : Exercices, tests et QCM Attestation en fin de stage	
Durée, rythme, matériel, tarif	Conditions d'accès	
3j / 21 heures en formation 1260 € Net de TVA, éligible CPF Un PC par personne avec Microsoft Office, l'accès à une plateforme de formation en ligne illimité, GERIP.	<p>Public(s) : Commerciaux, acheteurs et vendeurs confirmés</p> <p>Ouverture du groupe : à partir de 3 personnes</p> <p>Niveau d'entrée : Bac ou équivalent</p> <p>Prérequis : Aucun prérequis</p> <p>Délai d'accès : Selon le calendrier prédéfini / confirmation 15 jours avant le début de formation</p>	
<p>STARTING FIVE 3 Rue Claude LEBOIS 42000 Saint-Etienne</p> <p>Restauration : espace détente avec micro-ondes + restauration à proximité</p> <p>Transport : Vélo, tram, bus et piéton</p>	 <p>Accès Personne Mobilité Réduite</p> <p>Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée.</p>	
Renseignements	Taux de satisfaction 2020 -2021	
04 77 95 22 65 cpf@starting-five.fr		
DIFFUSION		
www.starting-five.fr	CARIF OREF	Pôle Emploi
Cap Emploi	Missions Locales	LinkedIn

CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

Objectifs :

- Les objectifs de cette formation sont de vous permettre d'affiner votre argumentaire commercial afin de trouver de nouveaux clients, les convaincre et les fidéliser. A l'issue de la formation, vous devez être capable de :
 - Comprendre les différents processus de vente
 - Être capable de créer un argumentaire de vente adapté à chaque client
 - Maîtriser les fondamentaux de la vente
 - Comprendre les axes stratégiques de la négociation
 - Être capable de traiter les objections des clients

Programme :

- **Cibler des prospects et fidéliser ses clients :**
 - Créer une organisation efficace
 - Établir un plan de prospection commerciale
 - Créer une relation privilégiée avec son marché.
 - Stimuler les ventes.
 - Gérer la satisfaction.
 - Gérer un CRM (Customer Relationship management) (manière dont une entreprise gère ses relations avec ses clients et clients potentiels)

- **Le processus de négociation - convaincre :**
 - Les différentes méthodes et techniques de négociation : SONCAS et CAP
 - Mener un entretien de vente
 - Préparer sa stratégie
 - Identifier la personnalité de son interlocuteur et s'y adapter : DISC (Dominant, Influent, Stable, Conscientieux) et Process Communication.
 - L'argumentation et l'influence
 - Conduire, accompagner et clôturer

CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

- **Le processus de vente :**

- Le cycle de vente
- Le rôle de la force de vente dans l'entreprise
- La démarche commerciale et l'analyse du besoin
- Les techniques de vente
- S'approprier les différentes situations de vente.
- Répondre aux objections du client.

- **Vendre son projet : Le pitch.**

- La prise de parole en public.
- Le storytelling.