

## CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

<b>Négociation commerciale : vendre plus, vendre mieux</b>		<b>RS3002</b>
<b>Objectifs</b>	<b>Méthodes, évaluation</b>	
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	
<b>Durée, rythme, matériel, tarif</b>	<b>Conditions d'accès</b>	
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><b>Public(s) :</b> Commerciaux, acheteurs et vendeurs confirmés</p> <p><b>Ouverture du groupe :</b> à partir de 3 personnes</p> <p><b>Niveau d'entrée :</b> Bac ou équivalent</p> <p><b>Prérequis :</b> Aucun prérequis</p> <p><b>Délai d'accès :</b> Selon le calendrier prédéfini / confirmation 15 jours avant le début de formation</p>	
<p><b>STARTING FIVE</b> 3 Rue Claude LEBOIS 42000 Saint-Etienne</p> <p><b>Restauration :</b> espace détente avec micro-ondes + restauration à proximité</p> <p><b>Transport :</b> Vélo, tram, bus et piéton</p>	 <p><b>Accès Personne Mobilité Réduite</b></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>	
<b>Renseignements</b>	<b>Taux de satisfaction 2020 -2021</b>	
04 77 95 22 65 cpf@starting-five.fr		
<b>DIFFUSION</b>		
<a href="http://www.starting-five.fr">www.starting-five.fr</a>	<b>CARIF OREF</b>	<b>Pôle Emploi</b>
<b>Cap Emploi</b>	<b>Missions Locales</b>	<b>LinkedIn</b>

## 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.