



# Mener une négociation commerciale

Formation professionnelle continue | Sans niveaux spécifiques en Occitanie



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

**660€ 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

## ACCESSIBILITÉ

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
- Prospecter efficacement de nouveaux clients
- Communication sur les réseaux sociaux

