



PERFECTIONNER SES RELATIONS COMMERCIALES



Attestation de compétences
Certificat de réalisation

DATE(S)

À déterminer

LIEU

CCI DU CHER
Avenue d'Issoudun
18000 BOURGES

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC(S)

Commercial
Technico-commercial
Ingénieur d'affaires ou poste aux
missions équivalentes

OBJECTIFS

- » Connaître l'approche commerciale dans sa globalité
- » S'approprier un comportement commercial
- » Maîtriser l'écoute active du client
- » Convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- » Valoriser les services de son entreprise
- » S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

COMPÉTENCES VISÉES

- » Le savoir-faire commercial
- » L'entretien commercial
- » Les fondamentaux de la négociation
- » La conception d'une stratégie de négociation commerciale gagnante

MODALITÉS D'ACCÈS

- » Bulletin d'inscription
- » Entretien d'étude du besoin
- » Questionnaire de positionnement
- » Convention de formation
- » Clôture des inscriptions 15 jours avant

EMPLOIS VISÉS

Optimisation des démarches commerciales

**TAUX***

Taux de satisfaction	94,80%
Taux de certification	100%
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

**ACCESSIBILITE
HANDICAP**

Etude des besoins spécifiques
au cas par cas
Aide à la constitution des dossiers
Adaptations spécifiques.
**Contactez notre référente handicap
pour plus d'informations :**



Nathalie BONNARD
nathalie.bonnard@cher.cci.fr
02 48 67 55 55

TARIFS

850€/personne (Net de TVA)
Possibilité de prise en charge par OPCO

CONTACTS
CCI FORMATION¹⁸

Diane HAPPE
Fadila EL MEZOUARI

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64

CCI du cher - Avenue d'Issoudun
CS 70237 - BOURGES CEDEX

cher.cci.fr

PRÉREQUIS

Aucun

PÉDAGOGIES & MOYENS

- » Intervenants professionnels et issus du secteur
- » Participative et directement opérationnelle
- » Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- » Distanciel possible si conditions l'exigent
- » Groupe de 5 à 12 personnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salariés formés.

Les modules

1. LE SAVOIR-ÊTRE COMMERCIAL

Point sur les bonnes pratiques
Savoir être leader de l'échange
Savoir saisir toutes les opportunités
Être à l'écoute
Se tenir informer

2. LA PRÉPARATION

Les bonnes questions à se poser
Se fixer des objectifs MALINS
Connaître ou reconnaître son client

3. L'ENTRETIEN COMMERCIAL

L'ouverture de l'entretien : les 3 « A »
La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA
La reformulation pour obtenir le premier « oui »
La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP
La réponse aux objections
La conclusion de l'entretien

4. LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

Les principes de base de la négociation
Le mapping des négociateurs
La définition de sa matrice de négociation
Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

5. LA CONCLUSION EFFICACE D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL

Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
La valorisation des engagements mutuels
Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

6. LES ATTITUDES COMMERCIALES

Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
Développer une assurance commerciale