

C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL
NEGOCIATION ET PLACEMENT TRAINING INTENSIF

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE
2. NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL
3. ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE

PROGRAMME

1 LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE

- Connaître son support commercial
- Savoir Valoriser son entreprise
- Savoir valoriser son produit

2 NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL

- Positionner notre meilleure offre en fonction de notre questionnement
- Valoriser les arguments d'avantages concurrentiels et anticiper l'objection du prix
- Appréhender positivement les objections
- Traiter les objections
- Savoir conclure positivement

3 ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE

- Entraînement sur trois temps de l'entretien commercial
- La proposition : de l'offre à la découverte, fonder son argumentaire commercial
- La négociation : connaitre ses atouts et ses limites pour parvenir à un accord, traiter les objections
- La conclusion : premier niveau de la validation, savoir dire « non » à un client sans le perdre

4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE
2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC
Commerciaux et responsables d'agence
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS
Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP
Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES
Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS
Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES
- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION
- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION
Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION
- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel