

Intitulé de la formation **La préparation de la négociation commerciale : les 3M (Moyens, Méthodes et Mental)**

Domaine **Accueil, efficacité commerciale et relation client** Version 02/2024

Éligible CPF Non Oui

Objectifs

Objectif de la formation

Optimiser la réussite de la négociation par une préparation aussi bien technique, matérielle que psychologique

Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Optimiser la réussite de la négociation par une préparation en amont,
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial,
- Savoir bâtir une stratégie et un argumentaire,
- Maîtriser les méthodes efficaces,
- Se doter d'un mental fort.

Durée : 1 j de formation **Modalité :** Présentiel **Effectif :** De 4 à 10 personnes
soit **7h par stagiaire**

Accessibilité Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.

Public concerné

- Les commerciaux débutants et/ou confirmés qui souhaitent améliorer leurs performances par une meilleure préparation de leur rendez-vous

Prérequis et niveau d'entrée

- Aucun

Moyens et méthodes pédagogiques

- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle,
- Apports théoriques,
- Mises en situation,
- Vidéos,
- Tests.

Évaluation

De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- Quiz

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)

Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII^e AVENUE

Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**

Contenu de formation

LES MOYENS A IDENTIFIER ET RECHERCHER

Programme de formation

	<ul style="list-style-type: none"> – Les informations nécessaires sur le client et sur le marché – Les réseaux sociaux et les outils web – Les comportements clients et la typologie des clients – Les acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles
LES METHODES A MAITRISER	
	<ul style="list-style-type: none"> – Définir ses enjeux, les objectifs, les marges de manœuvre – Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles
LE MENTAL, LES ATTITUDES A DEVELOPPER	
	<ul style="list-style-type: none"> – L’écoute : verbale et non verbale – S’adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement – Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation – Gérer ses émotions
L’ENTRETIEN COMMERCIAL (GARDER LA MAIN TOUT EN PRESERVANT LA RELATION)	
	<ul style="list-style-type: none"> – La prise de contact : éléments clé – Découvrir les besoins et les attentes du client – Être à l’écoute du client avec objectivité (repérer les freins et les points de blocages) – La reformulation pour s’assurer d’une bonne compréhension et avancer

Contact formation

<input type="checkbox"/>	Lionel DÉLÉRIS – 05 65 75 56 99 – l.deleris@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Anne JEANJEAN – 05 65 59 59 03 – a.jeanjean@campus12avenue.fr	Site de Millau – inter, intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Céline LONGUET – 05 65 75 56 77 – c.longuet@campus12avenue.fr	Site de Rodez – inter
<input type="checkbox"/>	Amélie MOULY – 05 65 75 56 84 – a.mouly@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII^o AVENUE
 N° déclaration d'existence : 76 12 01010 12 - SIRET : 900 038 167 00012
 Siège social : CAMPUS XII^o AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9
 Site de Rodez : 5, rue de Bruxelles - Site de Millau : 38 boulevard de l'Ayrolle
 Tél : 05 65 77 77 00 Mail : fpc@campus12avenue.fr Web : www.campus12avenue.fr