Formation courte

APPROFONDIR LES BASES DE LA RELATION COMMERCIALE NIVEAU 2

Mise à jour le
03/02/2026

Type de formation
Formation courte

Durée de la formation
A définir

Coût pour l'apprenant
Nous consulter

Modalités et délai d'accès
Candidature en ligne
Entretien individuel
Délai d'accés : Nous consulter

Validation à l'issue
Certificat de réalisation

Lieux de formation
Pôle Formation UIMM, Charleville-Mézières (Ardennes)

Modalités de délivrance des examens

CONTACT
fc@formation-industries-ca.fr

La formation en détail

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :
Préparer sa négociation pour gagner en confiance en soi
Acquérir des outils pratiques pour défendre ses prix et ses marges
Résister à la pression du client
Gérer les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation
Passer de la négociation au partenariat

Public & prérequis

Tout public
Expérience de la négociation en environnement BtoB (Commerce Interentreprises)

Gestion du handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap
Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap

Programme

Préparer son entretien de vente et valoriser ses prix--Être convaincant et valoriser sa propre image--Connaître les techniques de déstabilisation des acheteurs--Traiter les objections Prix et vendre de la différenciation--Maîtriser les phases de la négociation--Conclure la vente

Méthodes mobilisées

Individuel (groupe inter), collectif (groupe intra)
Travaux pratiques
Ateliers, partage d'expériences, mises en situations filmées, autodiagnostic
Méthodes pédagogiques actives et participatives
Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée via les mises en situation et les exercices proposés