

Parcours certifiant Négociier et vendre des produits et services

Bloc de compétences d'un titre RNCP

Titre RNCP de 7 jours

Réf : ZNE - Prix 2022 : 3 130€ HT

Ce parcours de formation représente le deuxième bloc de compétences du titre RNCP de niveau 5 (Bac +2) "Attaché commercial" reconnu par l'État. Ce parcours vous permettra de maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B to B et de bien gérer les objections de vos clients. Vous verrez également comment rédiger un contrat commercial, ses clauses essentielles ainsi que ses aspects juridiques.

Ce cycle est composé de :

- Réussir ses négociations commerciales (Réf. NEG, 2 jours)
- Négocier et rédiger un contrat commercial (Réf. CCC, 2 jours)
- Répondre aux objections clients (Réf. TOB, 2 jours)
- Certification Négociier et vendre des produits et services (Réf. ZNX, ½ journée)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Maîtriser les différentes phases de négociation

Rédiger un contrat commercial

Anticiper et se préparer à répondre aux objections

CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé au travers d'un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf. Réf ZNX).

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 09/2021

1) Élaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie.
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.
- Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace.
- Identifier les objets de négociation autres que le prix.

Travaux pratiques : Rédaction, présentation de sa grille de négociation.

2) L'essentiel du contrat commercial

- Le contrat, la loi des parties.
- Les règles de droit à respecter.
- La détermination du moment auquel le contrat est formé.
- La modification des obligations contractuelles.
- Les promesses de vente.
- L'obligation de conseil du vendeur.

Exercice : Analyse d'un cas relatif à la formation du contrat.

3) Entendre et comprendre l'objection

- Identifier les différents types d'objections.
- Comprendre le besoin réel qu'elle sous-tend.
- Recueillir et classer les informations : construire une grille de lecture.

FINANCEMENT

Ce cours est éligible au CPF.

PARTICIPANTS

Managers et responsables commerciaux, commerciaux, assistants juridiques.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac) certifié par l'État.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Trouver "l'objection derrière l'objection".
- Analyser à quel moment du processus de vente elle s'exprime.
- Déceler l'objection derrière l'objection.

Exercice : Atelier : identifier et classer des objections rencontrées par les participants.

LES DATES

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

BREST
2022 : 24 oct.

CLERMONT-FERRAND
2022 : 24 oct.

AIX-EN-PROVENCE
2022 : 22 sept., 12 déc.

ANGERS
2022 : 27 oct.

BORDEAUX
2022 : 11 août, 10 oct., 21 nov.

BRUXELLES
2022 : 27 oct.

DIJON
2022 : 24 oct.

GENÈVE
2022 : 27 oct.

GRENOBLE
2022 : 24 oct.

LILLE
2022 : 08 sept., 17 nov.

LIMOGES
2022 : 10 oct.

LUXEMBOURG
2022 : 27 oct.

LYON
2022 : 24 oct., 14 nov.

MONTPELLIER
2022 : 12 déc.

NANCY
2022 : 24 oct.

NANTES
2022 : 24 oct., 17 nov.

NIORT
2022 : 10 oct.

ORLÉANS
2022 : 27 oct.

PARIS LA DÉFENSE
2022 : 08 sept., 27 oct., 17 nov.

REIMS
2022 : 27 oct.

RENNES
2022 : 24 oct.

ROUEN
2022 : 27 oct.

SOPHIA-ANTIPOLIS
2022 : 22 sept., 12 déc.

STRASBOURG
2022 : 24 oct., 17 nov.

TOULON
2022 : 12 déc.

TOULOUSE
2022 : 10 oct., 21 nov.

TOURS
2022 : 27 oct.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 08 sept., 27 oct., 17 nov.