

# Négociateur et suivre une vente - Module MC3 : Traiter les objections et conclure une vente

Vente - Relation clients - Marketing - Immobilier - 2020

## En résumé

Vous êtes salarié ou demandeur d'emploi, certifiez vos compétences et validez le bloc C « Négociateur et suivre une vente » du titre « Attaché Commercial » (diplôme reconnu par l'état, titre inscrit au RNCP\* à niveau Bac+2).

Modalités d'accès et organisation de la certification : nous consulter.

\* Répertoire national des certifications professionnelles

## Objectifs :

Maîtriser les services et produits commercialisés par l'entreprise.  
Respecter les objectifs fixés.  
Négocier le prix et les conditions de vente.  
Maîtriser les étapes finales de la technique de vente.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Commercial, technico-commercial, vendeur.  
Toute personne souhaitant se professionnaliser dans le commerce et la vente.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.




## Le contenu

**620 €**  
Net de taxe par personne

---

T4 MC3ATTACHECO 16-A16

---

 2 jours, soit 14 heures.  Eligible au CPF  Formation diplômante

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

- 24/11, 30/11



### 1. Le traitement des objections

Entendre les objections : l'attitude " positive " .

Bannir les 5 attitudes " négatives " de traiter les objections : critique, scepticisme, négation, malentendu et indifférence.

Reformuler, contourner et exploiter les inquiétudes client/prospect.

### 2. La présentation du prix et la défense des marges

Les méthodes de présentation du prix.

Le jeu des concessions/contreparties.

Le up-selling et le cross-selling.

La maîtrise gagnant/gagnant.

Le processus de défense des marges.

### 3. L'accompagnement du client/prospect vers la décision d'achat

Le bon choix, le bon produit, qui répond aux besoins/envies.

La satisfaction d'achat du client/prospect.

La technique de l'ancrage.

La détection des signaux d'achat.

### 4. La validation de l'accord et La conclusion

La signature du contrat/vente.

La conclusion de l'entretien.

La prise de congé et le lien d'avenir.

### 5. Le S.A.V.

## Méthodes, moyens et suivi

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Pédagogie active s'appuyant sur des :

- apports théoriques,
- applications sur des cas,
- exercices pratiques,
- partages d'expérience.

#### Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

#### Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Partenaires



CCI DE FRANCE





7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [ccifformation@grenoble.cci.fr](mailto:ccifformation@grenoble.cci.fr) [www.ccifformation-grenoble.fr](http://www.ccifformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z

