

ENTRAÎNEMENT INTENSIF À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Les 29 et 30 novembre 2012

Formation inter entreprises

(Réponse souhaitée avant le 8 novembre 2018)

Pour accroître son professionnalisme face à des clients de plus en plus exigeants, le vendeur ou commercial doit **maîtriser les différentes étapes et les techniques de négociation**, dans le but d'atteindre ses objectifs et de préserver ses marges.

Cette formation agit de façon concrète sur **l'acquisition et la mise en pratique des réflexes essentiels à la réussite d'une négociation commerciale**.

OBJECTIFS

Cette formation permettra :

- de savoir préparer et mener une négociation commerciale ;
- de se doter des meilleurs atouts pour réussir ;
- de savoir défendre son prix et préserver ses marges.

PUBLIC CONCERNE

- Commerciaux ou toute personne menant des négociations commerciales.

DUREE ET EFFECTIF

- **2 jours**, soit 14 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 6 et 12 personnes**.

LIEU

- Le CIFAL – Maison de l'Entreprise, Schiltigheim.

TARIFS

- **290 € HT / jour / participant**, soit 580 € HT / participant pour l'ensemble de la formation (déjeuners inclus).

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

- La formation est animée par un consultant formateur en management ayant plus de vingt ans d'expérience en management et animation de réseaux ; spécialiste en PNL ;
- Les sessions de travail en groupes facilitent les échanges et sont "orientées résultat" ;
- Les apports théoriques et méthodologiques sont présentés et étudiés tout au long du stage, ce qui favorise l'alternance entre la théorie et la pratique.
- Plusieurs mises en situation et entraînements aux différentes situations sont prévus.

CONTENU PEDAGOGIQUE

PRINCIPES ET RÈGLES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Les fondamentaux de la négociation.

PRÉPARER SA NÉGOCIATION

- La définition des objectifs.

DÉFINIR SA STRATÉGIE

- Choisir son style de négociation.

MENER ET CONSERVER LA CONDUITE DE LA NÉGOCIATION

- Être force de proposition.

VALORISER ET DÉFENDRE MON OFFRE

- Savoir prioriser ses arguments.

DÉFENDRE SON PRIX ET SES MARGES

- Argumenter sans le complexe du prix.

CONCLURE ET EMPORTER L'AFFAIRE

- Obtenir un accord.

LES CLÉS DE COMPRÉHENSION DU COMPORTEMENT

- Adopter une attitude gagnante.

LES TECHNIQUES DES ACHETEURS

- Savoir déjouer les pièges.

⇨ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇩

- Les sessions de formation se déroulent sous une forme très participative, faite d'échanges et d'un entraînement aux différentes situations de travail ;
- De nombreux exercices et des mises en situation permettent d'intégrer les techniques au cours de la formation. Des appels téléphoniques sont enregistrés pour être analysés ;
- Notre relation avec nos clients : un partenariat basé sur la confiance, l'expertise, le respect réciproque et la confidentialité, pré-requis de l'efficacité et de la performance.

Demande d'informations par mail à info@cifal-formation.com ou au 03.88.37.22.10



BULLETIN D'INSCRIPTION

Formation inter entreprises
**« Entraînement intensif
à la négociation commerciale »**

Les 29 et 30 novembre 2012 à la Maison de l'Entreprise.

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 3 semaines avant de début de la formation** :

- par fax au 03.88.24.99.38 ;
- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page ;
- ou par retour de mail : info@cifal-formation.com

<p>Nom(s) et Prénom(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Fonction(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Société :</p> <p>Gestionnaire du dossier :</p> <p>Adresse :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Téléphone :</p> <p>Fax :</p> <p>E-mail :</p>
--

Le CIFAL réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lu et acceptées expressément par le client.

Date :

Signature :



CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

Le CIFAL intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et le CIFAL.

ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client.

Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation.

Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture.

Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises* à différentes dates. La recherche du meilleur équilibre du nombre de stagiaires par session peut nous amener à proposer une modification de dates.

ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement au CIFAL. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation.

Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement

Le CIFAL offre la possibilité à l'Entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable du CIFAL et du Responsable pédagogique du stage concerné.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, le CIFAL s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais du CIFAL.

ARTICLE 6 : DIFFÉRENTS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance de Schiltigheim sera seul compétent pour régler le litige.

*Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.

*Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.