Maîtriser les règles de la négociation commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804837F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Obtenir des rendez-vous utiles
- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
- Établir un plan de développement ou de prospection
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain

Programme

1- Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale
2- Démarrer efficacement la négociation
3- Obtenir en cours de négociation
4- Engager son client vers la conclusion
5- Bien négocier, même dans les situations difficiles

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209622S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804837F