# Conservatoire national des arts et métiers

## USEA7S - Négociation / vente

### Présentation

### Objectifs pédagogiques

Bâtir un plan de prospection. Connaître les différents canaux de prospection. Organiser son action de prospection. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés. Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.

### Compétences

PROSPECTER

Enjeux, préparation et stratégies de la prospection. Bâtir un plan de prospection. Prospecter via les réseaux sociaux

VENDRE

Préparer et mener un entretien de vente. Etablir le contact avec le client. Argumenter. Conclure la vente. Accueillir et conseiller.

• NEGOCIATION: APPREHENDER LA NEGOCIATION et NEGOCIER

Diagnostic de la situation de négociation. Stratégies et techniques. Concrétiser la vente et optimiser les marges. Conclure et assurer le suivi commercial.

 NEGOCIER AVEC LES PARTICULIERS (B TO C), AVEC LES PROFESSIONNELS (B TO B), LES DISTRIBUTEURS

## Programme

#### Contenu

- Préparer et mener sa négociation commerciale.
- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Gérer les impasses et les situations inextricables.
- · Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- · Verrouiller ses négociations.
- Etre à l'aise avec la prospection téléphonique.
- Se familiariser avec le « social selling ».
- Prendre conscience de l'importance des compétences commerciale.

#### Modalités de validation

• Examen final

## Description des modalités de validation

Evaluation écrite ou orale



Code: USEA7S

Unité spécifique de type cours 7 crédits

#### Responsabilité nationale :

EPN03 - Electroniques, électrotechnique, automatique et mesure (EEAM) / Iness AHRIZ ROULA