

Négociation commerciale

NIVEAU : QUALIFIÉ

PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

Préparation, négociation et gestion des objections.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Développer des compétences directement mobilisables en négociation commerciale, comprendre ses processus, utiliser les outils professionnels, analyser les situations et évoluer progressivement vers des fonctions de coordination, de pilotage ou d'expertise.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES POUR CE NIVEAU

Assistant commercial / agent d'appui en Négociation commerciale

PROFIL DU NIVEAU

Fondamentaux, gestes professionnels et assistance opérationnelle.

AXES D'APPRENTISSAGE

- Découvrir le métier et son environnement
- Acquérir les gestes et outils essentiels
- Appliquer les consignes, règles et procédures
- S'intégrer dans une équipe opérationnelle