

## FORMATION

5

# NÉGOCIATION ET CLOSING DE DEALS DANS L'IT

Cycle certifiant



10 jours (80 h)



En présentiel ou  
100 % à distance



1 500€ TTC

### Pour qui ?

- Commercial tout domaine d'activité, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur...

### Pour quoi ?

- Apprendre à décrypter et à déjouer les « pièges » des acheteurs
- Améliorer son taux de closing (réussite) sur les affaires en cours
- Devenir un négociateur hors pair en pratiquant une négociation éthique basée sur la valeur

### Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.

### Financement

- Éligible CPF



## 5 Négociation et closing de deals dans l'IT

### Structuration et soutenance de l'offre commerciale / 3 jours

- L'argumentation et le traitement des objections
- La proposition commerciale et la soutenance d'une offre
- Les techniques d'introduction - Le grab attention
- Closing et négociation finale

### Négociation et closing de deals / 3 jours

- Les règles de préparation d'une négociation
- Les 5 règles d'Or de la négociation
- Etude de cas et mises en situation

### IT Business Game immersif / 2 jours

- Présentation du cas
- Investigation client
- Présentation du projet en interne
- Soutenance d'offre

### Vente de solutions numériques / 3 jours

- Vente de solutions packagées
- Vente de services informatiques
- Vente d'infogérance

### Évaluation certifiante

Grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise.