

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

VE-FON01

TARIF,
net de taxes

1 490 €



DUREE : 2 JOURS



PRÉSENTIEL



PROGRAMME

OBJECTIFS

- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations

PRE REQUIS

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions. Entreprise désirant former ses commerciaux à la "négo" pour augmenter la rentabilité des ventes.

PUBLIC

Tous les métiers (marketing, communication, produit, technique, éditorial, stratégie...) peuvent appliquer ces méthodes

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation:

Utilisation de cas concrets

Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations

Echanges entre les participants et notre expert

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

Possibilité de joindre le formateur post formation

Comprendre son interlocuteur

- Découvrir la méthode de communication DISC
- Apprendre à mieux se connaître
- Adapter sa communication à l'autre
- Choisir les meilleurs arguments pour chaque type d'interlocuteurs

Se préparer à l'entretien et le cadrer

- Comment se préparer à ses entretiens commerciaux ?
- Comment rédiger ses objectifs commerciaux
- Créer son pitch commercial
- Bien démarrer son entretien

Qualifier le besoin et les enjeux du client

- Découvrir son client avec la méthode QP2Q2C
- Reformuler la qualification
- Réussir la transition vers l'argumentation

Réussir son argumentation

- Comment valoriser son offre ?
- Traiter les objections lors de son argumentation

Obtenez des contreparties !

- Préparer sa matrice de négociation
- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise.
- Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions.
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie.

Limitez vos concessions !

- Dire non à certaines concessions.
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes.
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier.

Engagez-vous vers la conclusion !

- Éviter la négociation « saucisson ».
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

VE-FON01

TARIF,
net de taxes

1 490 €



DUREE : 2 JOURS



PRÉSENTIEL



POINTS FORTS

- Un consultant expert de la thématique, ayant des années d'expérience
- Pédagogie amenant chacun à développer une autre vision de la vente centrée sur le client et non plus sur soi pour obtenir une véritable prise de conscience et entamer le changement nécessaire
- Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs.



POUR ALLER PLUS LOIN

- **VE-PRO01** Booster ma prospection commerciale
- **VE-VDI01** Maîtriser son entretien de vente en visio conférence
- **VE-DIF01** Gérer les clients difficiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence



Contactez-nous : 01 60 79 87 74