
Programme de Formation

La Négociation Commerciale

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Objectifs pédagogiques

Optimiser ses résultats commerciaux en privilégiant la négociation commerciale
Savoir vendre en fonction du besoin des clients
Se positionner face aux différents types d'acheteurs
Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients



Description

1. CONNAÎTRE L'ENTREPRISE

Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect

La fixation d'objectifs professionnels et personnels

Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien

2. PRISE DE CONTACT

Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale

3. AVOIR UNE PRÉSENTATION OPTIMALE DE SON ENTREPRISE

4. LA PHASE D'INVESTIGATION (DÉCOUVERTE)

Les techniques de questionnement

L'empathie et l'écoute au service de la négociation

Les principes du feedback pour améliorer la communication

Définir son plan de découverte personnalisé

5. DÉFINIR SON OFFRE (ARGUMENTAIRE PRODUITS ET SERVICES)

Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client

L'adhésion du client pour une meilleure implication

Les techniques pour créer son argumentaire



6. LE PRIX ET L'ARGUMENTAIRE

La perception du prix dans la négociation

Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

7. DÉFENDRE SON OFFRE

Le fondement de l'objection

Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections

Les objections principales et leurs réponses

L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection

8. NÉGOCIER ET CONCLURE

L'attitude du commercial face à la conclusion

Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats

Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre

Les différentes propositions liées à la conclusion

9. LE SUIVI COMMERCIAL

Les principales phases « d'après-vente »

La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d'affaires



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

ateliers pratiques et exercices de mise en application



Moyens et supports pédagogiques

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.

Mises en situation pour acquérir des réflexes commerciaux sur la négociation commerciale. Etudes de cas pour analyser des situations types rencontrées dans les relations commerciales.



Modalités d'évaluation et de suivi

Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, Exposés, Echanges, Tests, Jeux de rôle, questionnaire d'évaluation fin de formation

Informations sur l'admission



Informations sur la formation en présentielle

- **Lieu** : les stagiaires suivront la formation dans nos locaux (2 avenue Leonard de Vinci, 63000 Clermont- Ferrand
- **Horaires** : 9h -12 h 30// 13h 30- 17 h avec pauses.
- **Interactivité** : échanges directs avec le formateur, travaux pratiques, questions-réponses.
- **Supports** : documents papier ou numériques remis aux participants.
- **Matériel** : chaque stagiaire dispose d'un poste informatique.



Informations sur l'accessibilité

Etablissement ERP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap