

La négociation commerciale

Vente, relation client, marketing - 2019

Objectifs :

- Identifier et maîtriser les différentes étapes d'un entretien commercial
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs et vendre en fonction du besoin des clients
- Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients
- Déterminer ses propres axes d'amélioration et point de vigilance

Participants :

- Commerciaux, chargés de relation clients, techniciens, ingénieurs d'affaires
- Toute personne amenée à négocier

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le programme

Connaître l'entreprise

- Collecter les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA...)
- Les nouveaux outils au service de la préparation de visite
- Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien
- Définir l'objectif spécifique de son rdv

Prendre contact avec son client/prospect

- Etre en relation dès les premières secondes
- Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale
- Présenter et mettre en valeur son entreprise
- Détecter les profils clés des prospects/clients
- Fixer le cadre de l'entretien

La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client

- Identifier les besoins explicites et implicites
- Détecter les attentes de son interlocuteur
- Les techniques de questionnement
- L'empathie et l'écoute au service de la négociation
- Les principes du feedback pour améliorer la communication
- S'adapter à tous types d'interlocuteurs
- Entraînement avec la méthode SONCASE

Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

- Exprimer les caractéristiques en avantages, adapter sa présentation au besoin du client
- Faire adhérer le client pour une meilleure implication
- Créer son argumentaire : Techniques et cas pratiques
- Bien connaître ses marges de manœuvre pour anticiper les objections

Négocier un prix

- La perception du prix dans la négociation
- Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre
- Les techniques de réponse à l'objection prix
- La maîtrise des marges, principe des contres parties

Défendre son offre

- Identifier le fondement de l'objection
- Définir les points de passages obligatoires pour répondre aux objections
- Répondre aux objections récurrentes
- Négocier les conditions commerciales
- Attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection, affirmation de soi et ouverture
- Training et mises en situations

1 650 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



4 jours (28 heures) dont 3 jours en présentiel et 7 heures en distanciel



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Training



Jeu formatif



Take action



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Maîtriser la fonction commerciale
Cycle Mener une négociation commerciale



-10%

Formation en tandem avec :
Entraînement intensif à la négociation
Ou
Organiser son activité commerciale

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 16/09, 26/09, 27/09
- 08/11, 18/11, 19/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 26/11, 05/12, 06/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 19/11, 05/12, 06/12

Marseille - 04 91 14 26 95

- 16/09, 26/09, 27/09
- 08/11, 18/11, 19/11

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
- Relancer les offres : outils et méthode
- Training sur des scénarios rapides pour créer les automatismes

Cette formation peut vous permettre d'obtenir un Certificat de Compétences en Entreprise CCE "Mener une négociation commerciale" éligible au CPF (sous conditions - nous consulter)

Les + de la formation :

- une pédagogie unique combinant mises en situation, jeux pédagogiques, analyses de la pratique, autodiagnostic, microlearning, contenus additionnels personnalisés et tutorat formateur afin que chaque participant identifie son profil de négociateur et mette en place des axes de perfectionnement

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Simulations à toutes les étapes de la négociation. Etude personnalisée du profil de négociateur de chaque participant et mise en place d'axes de perfectionnement
Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis uniquement dans le cadre d'une certification. En complétant par au moins un autre module de négociation, vous pouvez également valider la compétence "Mener une négociation commerciale" par un CCE, Certificat de Compétences en Entreprise (enregistré au RNCP). Celle formation appartient également au cycle "Maîtriser la fonction commerciale" permettant une validation partielle de titre de niveau II (enregistré au RNCP). Nombre de stagiaires : 3 à 10. Animateur/formateur : nom et parcours disponibles sur simple demande