

La formation en résumé

Face à des acheteurs très exigeants, défendre son offre et son prix est parfois difficile. Maîtriser les étapes clés et les techniques de vente pour mieux négocier ses conditions permet au commercial de se positionner vis-à-vis de l'acheteur. Préparer, écouter et argumenter sont des outils indispensables à une vente réussie sur des conditions satisfaisantes.

Grâce à une pédagogie unique combinant mises en situation, jeux pédagogiques, analyses de la pratique, autodiagnostic, microlearning, contenus additionnels personnalisés et tutorat formateur chaque participant identifie son profil de négociateur et met en place ses axes de perfectionnement pour réussir ses négociations.

Cette formation fait partie des cycles "[Mener une négociation commerciale](#)" et "[Maîtriser la fonction commerciale](#)" qui peuvent être certifiants et éligibles au CPF avec ajout du [Certificat de Compétences en Entreprise "Mener une négociation commerciale"](#) (500 €)

Objectifs :

- Mener un entretien commercial en respectant les différentes étapes et acquérir les techniques de vente
- Se préparer et savoir se positionner face aux différents types d'acheteurs pour négocier en fonction du besoin des clients
- Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients
- Déterminer ses propres axes d'amélioration et points de vigilance

Participants :

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

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis sauf en cas de parcours avec certification où il faut exercer ou avoir exercer une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné, ici "Mener une négociation commerciale"

Le contenu

Se préparer et connaître son client/prospect

- 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

Démarrer l'entretien avec une prise de contact positive et efficace

- 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
- Déetecter 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
- Déetecter 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

1 890 €
(non assujetti à la TVA)
+ Activités à distance incluses

 3 jours

 (1+2 jours) en présentiel

 Parcours / Cycle

 Mises en situation

 Ludopédagogie

 Accès Mobile learning

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 11/03, 21/03, 22/03
- 03/06, 10/06, 11/06
- 23/09, 03/10, 04/10
- 25/11, 05/12, 06/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 11/03, 21/03, 22/03
- 25/11, 05/11, 06/11

Roanne - 04 77 44 54 69

- 11/03, 21/03, 22/03

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

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
- Collaborer à la formalisation du contrat de vente ou d'achat en contrôlant sa conformité au regard des obligations légales et en vérifiant la présence des différentes clauses négociées
- Training sur des scénarios rapides pour créer les automatismes

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

