

# Préparer et mener ses négociations commerciales

Parfaite connaissance des produits/services qu'il propose, qualités relationnelles, écoute et prise en compte des besoins, réactivité, telles sont les qualités que les clients attendent du commercial.

Parce que la vente est un métier avec ses techniques et méthodes, parce qu'en maîtriser les fondamentaux est incontournable, cette formation à la vente donne aux commerciaux des techniques et des réflexes éprouvés qui renforcent leur efficacité et leur aisance professionnelle.

## Objectifs de la formation

- S'adapter aux attentes des clients B to B
- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

## À qui s'adresse cette formation ?

Les forces de vente

**Durée** : 2 jours en présentiel

**Participants** : les Commerciaux par groupe de 10 maxi

## Les points forts de cette formation

Un schéma et une méthodologie structurants. Des techniques qui permettent au commercial de positionner chaque client dans son tunnel de vente et approcher chaque affaire avec efficacité.

## Des formateurs experts

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Leur activité, alternance de pilotages d'actions en entreprise et de formations leur procure une grande connaissance des marchés comme des problématiques rencontrées par les forces de vente sur le terrain.

## Programme de la formation

### Le schéma SIX « O » de la négociation

#### 1. ORGANISER

Planning des tournées :

- Mes prospects + mes clients = une tournée
- Création d'un plan de tournées

Préparation de visite

#### 2 – OSER

Contact avec l'Acheteur

Les techniques et les attitudes de prise de contact  
(Exercices pratiques)

#### 3 - OBSERVER

Motivations de l'Acheteur

- Le schéma des motivations, les différentes motivations

Recensement des besoins du Client

- Poser les bonnes questions, savoir écouter

#### 4 –ORIENTER

Points forts de l'offre

- Les éléments de l'offre

Réponses aux objections

- Les différents types d'objections

#### 5 – OBTENIR

Le feu vert d'achat

Techniques de conclusion

#### 6 – ORDONNER

Suivi administratif

Suivi pour revendre

**Moi, au sein du groupe, je fixe Mes Objectifs Personnels de Progrès et je les présente à mon encadrement**

## LE SCHÉMA SIX « O » DE LA NÉGOCIATION

