

Renforcer ses techniques de vente et de négociation

Pression sur les prix, concurrence accrue, renégociations permanentes, acheteurs de plus en plus formés et exigeants sur les conditions... Pour réussir dans son métier, le commercial doit affronter des négociations parfois difficiles.

Cette formation à la négociation commerciale aborde autant la partie méthodes de la négociation commerciale que la dimension comportementale et apporte les réflexes et les techniques pour résister à la pression croissante des clients.

Objectifs de la formation

- Repérer le niveau de maturité de l'affaire
- Adapter ses techniques de vente à la situation
- Convaincre avec les techniques de négociation

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

Cette formation de perfectionnement à la négociation, centrée sur la pratique et l'entraînement, permet aux commerciaux d'acquérir les outils et les réflexes pour repérer, se préparer et mener efficacement leurs négociations dans tous les contextes.

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

3 - OBSERVER

Motivations de l'Acheteur

- Le schéma des motivations, les différentes motivations
(Exercices pratiques)

Recensement des besoins du Client

- Poser les bonnes questions, savoir écouter
(Exercices pratiques)

4 – ORIENTER

Points forts de l'offre

- Les éléments de l'offre
- Travail en groupe sur l'offre

Réponses aux objections

- Les différents types d'objections
(Exercices pratiques)

5 – OBTENIR

Le feu vert d'achat

Techniques de conclusion

(Exercices pratiques)

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

LE SCHÉMA DE LA NÉGOCIATION

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| AVANT | ORGANISER (01) Préparer la visite Prendre les outils Règles de la prise de rendez-vous SE FIXER UN BUT + UN PRÉTEXTE DE VISITE | |
| PENDANT | OSER (02) Coup du bocal Loi des 10 mn / 20 mn Négociation lieu calme Loi du caméléon "ETRE LE RESPONSABLE" | DURÉE 5 mn |
| MAITRISE DU TEMPS | OBSERVER (03) Motivation : Son Cas Technique des questions | CAPITAL D'INFO sur les BESOINS 4 à 5 avec les mots du client |
| + ÉGALITÉ PERMANENTE | ORIENTER (04) Les objections Les arguments | AVANTAGES CLIENT 4 à 5 avec les mots du client |
| | OBTENIR (05) Feu vert Les méthodes de conclusion | ACHAT |
| APRÈS | ORDONNER (06) Mesurer l'écart résultat / but Fixer date du prochain contact Mettre de l'ordre SE FIXER DES M.O.P.P. | |