



En classe virtuelle avec un formateur

Dans un environnement concurrentiel de plus en plus exigeant (pression sur les prix, exigences élevée, renégociations des conditions de vente...) les commerciaux doivent savoir négocier. Savoir négocier est devenu une compétence incontournable pour garantir rentabilité d'une activité commerciale. Cette action de formation d'une durée de 14h00 apporte à nos stagiaires méthodes, techniques et réflexes fondamentaux pour construire et mener une négociation commerciale efficace tant en BtoB qu'en BtoC

DURÉE :

14 heures = 4 demi journées de 3.5h

PRÉREQUIS :

Avoir si possible une première expérience de la négociation

PROFILS DES STAGIAIRES :

- Commercial
- Vendeur conseil confirmé ou non,
- Nouveau vendeur ou commercial
- Toute personne amenée à conduire des négociations commerciales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Maîtriser des outils et méthodes pour mener une négociation de prix.
- Calculer ses marges de manœuvre et préparer ses contreparties
- Traiter les objections de prix sans rogner sur ses marges en maintenant une bonne relation client

ORGANISATION DE LA FORMATION :

Equipe pédagogique ; Nos formateurs sont tous spécialisé dans la formation commerciale avec une ancienne expérience dans le domaine concerné

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

CONTENU DE LA FORMATION :

Le programme peut-être réadapter selon les besoins du stagiaires ou de l'entreprise.

- ART DE NEGOCIER
- vendre vs négociier
- Les composantes de la négociation
- Les facteurs clés de succès
- SE PREPARER
- Etablir un diagnostic
- Se fixer des objectifs
- Elaborer un plan d'action
- Ouvrir la négociation
- Check list préparation
- CONDUIRE LA NEGOCIATION
- Découvrir les besoins
- Structurer et adapter son questionnement
- Instaurer le doute
- Cerner les motivations de son interlocuteur
- Présenter l'offre en argumentant pour convaincre
- TRAITER L'OBJECTION
- Se servir de l'objection comme une opportunité
- Identifier les types d'objections
- Le savoir être du négociateur
- Quand répondre à l'objection?
- Traiter les objections
- CONCLURE
- Les signaux d'achat
- Techniques de conclusion
- Compte-rendu de visite
- Contenu de l'offre commerciale
- Analyse de la prestation de négociation

Les personne en situation de handicap ont accès aux mêmes dispositifs de formation que les autres salariés., merci de nous contacter pour convenir ensemble des modalités de la formation

EVALUATIONS :

Questionnaire d'évaluation d'entrée et de sortie de formation.
70% de bonnes réponses