La négociation commerciale initiation

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 305AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable
- d'optimiser ses résultats commerciaux
- Savoir vendre en fonction du besoin des clients
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs
- de conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

CONNAÎTRE L'ENTREPRISE

- Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect
- La fixation d'objectifs professionnels et personnels
- Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien

PRISE DE CONTACT

- Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale

AVOIR UNE PRESENTATION OPTIMALE DE SON ENTREPRISE

LA PHASE D'INVESTIGATION (DECOUVERTE)

- Les techniques de questionnement
- L'empathie et l'écoute au service de la négociation
- Les principes du feed back pour améliorer la communication
- Définir son plan de découverte personnalisé

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs intervenant dans les secteurs de l'industrie, de la distribution, du négoce et auprès des particuliers.
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
26-27 Novembre 2026
.En classe virtuelle
26-27 Novembre 2026

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

DEFINIR SON OFFRE (ARGUMENTAIRE PRODUITS ET SERVICES)

- Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client
- L'adhésion du client pour une meilleure implication
- Les techniques pour créer son argumentaire

LE PRIX ET L'ARGUMENTAIRE

- La perception du prix dans la négociation
- Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

DEFENDRE SON OFFRE

- Le fondement de l'objection
- Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections
- Les objections principales et leurs réponses
- L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection

NEGOCIER ET 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

LE SUIVI COMMERCIAL

- Les principales phases "d'après-vente"
- La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d'affaires

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr