RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

1 / 3

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Optimiser ses résultats commerciaux,
- Savoir vendre en fonction du besoin des clients,
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs,
- Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.

Mises en situation pour acquérir des réflexes commerciaux.

Etudes de cas pour analyser des situations types rencontrées dans les relations commerciales.

Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

Programme

1. Connaître l'entreprise

- Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect,
- La fixation d'objectifs professionnels et personnels,

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs intervenant dans les secteurs de l'industrie, de la distribution, du négoce et auprès des particuliers.

Prérequis
Etre à l'aise avec la Relation Clients

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien.

2. Prise de contact

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

3. Avoir une présentation optimale de son entreprise

4. La phase d'investigation (Découverte)

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

5. Définir 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.

6. Le prix et l'argumentaire

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

7. Défendre son offre

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- 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.

8. Négocier 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.

9. Le suivi commercial

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