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

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE – SECTEUR BÂTIMENT

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.
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs.
- Préparer sa négociation
- Savoir négocier

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. Phase de préparation

- Comprendre Sa position
- Identifier ses intérêts

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs intervenant dans les secteurs du bâtiment.

Prérequis
Etre à l'aise avec la Relation Clients dans le secteur du bâtiment

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

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 – SECTEUR BÂTIMENT

- La fixation d'objectifs professionnels et personnels
- Mettre en place une stratégie
- Déterminer son seuil de rentabilité
- Connaitre ses solutions possibles
- Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien

2. Connaître son client

- Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect
- Comprendre les besoins du client

3. Prise de contact et techniques de communication

- Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale
- Etablir des relations positives pour mieux comprendre le besoin du client
- Les techniques de communication: questions ouvertes, reformulation,
- Comprendre le schéma de la communication
- PNL, AT, écoute active

4. Les techniques de Négociation

- gagnant-gagnant, gagnant-perdant, perdant-perdant

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 NÉGOCIATION COMMERCIALE – SECTEUR BÂTIMENT

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

7. Défendre son offre et ses prestations

- 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. 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