

PRÉPARER ET MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

FORMATION COLLECTIVE		FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME	
DURÉE	4 JOURS (28 heures)	DURÉE	3 JOURS (21 heures)
TARIF*	1250 €	TARIF*	2690 € soit 1345 € par personne en binôme
DATE 2021	8, 9, 15, 16 mars 15, 16, 22, 23 nov.	DATE 2021	Dates à programmer ensemble

Certifiez vos compétences avec le C.C.E. Mener une négociation commerciale - 3h - 500 € nets

*non assujetti à la TVA

► **Profil des participants**

- Tous commerciaux souhaitant développer ses capacités à négocier

► **Prérequis**

- Pas de Pré-requis

► **Objectifs**

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale

- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

► **Méthode pédagogique**

- Pédagogie personnalisée à l'environnement propre à chaque participant
- Construction et formalisation d'outils d'aide à la négociation
- Alternance d'apports théorique et de mises en situation
- Un document pédagogique sera remis à chaque participant

► **PROGRAMME****1. Le savoir-être commercial**

- Point sur les bonnes pratiques
- Savoir être leader de l'échange
- Savoir saisir toutes les opportunités
- Être à l'écoute
- Se tenir informer

2. La préparation

- Les bonnes questions à se poser
- Se fixer des objectifs MALINS
- Connaître ou reconnaître son client

3. L'entretien commercial

- L'ouverture de l'entretien : les 3 "A"
- La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA

- La reformulation pour obtenir le premier "oui"
- La valorisation de son professionnalisme, de ses services et de ses solutions clients : le VRP
- La réponse aux objections
- La conclusion de l'entretien

4. Les fondamentaux de la négociation

- Les principes de base de la négociation
- Le mapping des négociateurs
- La définition de sa matrice de négociation
- Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
- Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

5. La conclusion efficace d'un entretien commercial

- Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
- La valorisation des engagements mutuels
- Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

6. Les attitudes commerciales

- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale

Certificat de Compétences
en Entreprise