

Techniques commerciales et négociation

5 Jours, 35 Heures
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 03/01/2023

2000€ NET

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Objectifs

Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur.
Structurer les étapes de l'entretien vente.
Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion.
Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu.
Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs.
Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale.

Compétences visées

Mener un entretien de vente
Définir une stratégie de négociation et la mettre en application
S'adapter à son interlocuteur

Public

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Prérequis : Formation accessible aux commerciaux débutants ou à des techniciens qui ont besoin de développer des capacités commerciales.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Techniques commerciales et négociation

Programme

Découverte et écoute client/prospect :

- Identifier les attentes du client/prospect
- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Écouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- Créer l'empathie- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client L'ENTRETIEN DE VENTE
- Les étapes clés de la vente
- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

Argumenter et répondre aux objections :

- Développer des arguments percutants
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client
- Traiter les objections

Conclure et consolider sa vente :

- Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- Savoir lever les derniers freins à la vente
- Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite

Vous avez dit négociation ? quel négociateur suis-je ?

- Contexte - Les métiers (la vente, la négociation, la médiation, la négociation complexe ?)
- Les grandes théories de résolution de conflit
- Comment se déroulent mes négociations ?
- Avant, pendant, après
- Comment ma personnalité peut influencer sur le cours de ma négociation ?
- Autodiagnostic : identifier son style de négociation et son niveau d'assertivité
- Mieux comprendre le métier de l'acheteur
- Une fonction, différentes réalités
- Du prix au coût
- Les stratégies achat
- Leurs outils d'analyse
- L'impact de l'organisation : GRID

Créer les conditions d'une négociation efficace :

- Préparer la négociation du point de vue du client

Techniques commerciales et négociation

Repérer les enjeux et positionner le compte sur son marché
Identifier la stratégie du compte, mettre au clair son organisation
Imaginer une stratégie d'approche et bâtir sa revue de compte

Les clés d'une négociation réussie :

Les principes fondamentaux
La préparation
La conduite
La clôture
Comment élaborer une architecture de négociation efficace ?

Découvrir le monde secret de l'acheteur :

Les différentes motivations des acheteurs
L'art du questionnement
Connaître son client au-delà de l'évidence

Comment déjouer les pièges des négociateurs professionnels ?

Identifier les pièges : bluff, menace, insulte, mensonge ?
Les personnalités pathologiques
Les négociations impossibles
Maîtriser les contre-tactiques possibles
Réagir efficacement dans les situations extrêmes
Conclusion



Dates & lieux

10, 13, 20, 27 mars 2023 et 07 avril 2023

Le Mans

13, 14, 17 Mars, 9 et 10 Mai 2023

Nantes

15, 18, 25 septembre 2023 et 02, 13 octobre 2023

Le Mans

02, 03, 06 Octobre, 14 et 15 Novembre 2023

Nantes



Les points forts

Techniques commerciales et négociation

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.