

Techniques de vente et négociation commerciale

5 jours (35h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 29/11/2024

À partir de 2200€ 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 :

Techniques de vente et négociation commerciale

de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

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

Techniques de vente et négociation commerciale

- 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
- 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

 06, 07, 10, 20 et 21 mars 2025

 Le Mans

Techniques de vente et négociation commerciale

€ 2200.00

14, 20, 24, 27 et 28 mars 2025

Nantes / St-Herblain

€ 2200.00

02, 03, 11, 19 juin et 04 juillet 2025

Laval

€ 2200.00

18, 24 et 25 juin, 03 et 07 juillet 2025

Nantes / St-Herblain

€ 2200.00

19, 20, 24, 27 et 30 juin 2025

Angers

€ 2200.00

22, 23, 29 septembre, 17 octobre et 07 novembre 2025

Angers

€ 2200.00

10, 13, 15 octobre, 13 et 14 novembre 2025

Nantes / St-Herblain

€ 2200.00

03, 04, 17, 27 novembre et 09 décembre 2025

Laval

€ 2200.00

01, 02, 03, 08 et 09 décembre 2025

La Roche sur Yon

€ 2200.00



Les points forts

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 !



**CEL, IDC, Le Mans,
Formation Continue**
02 43 21 58 12



Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59



**Campus CCI Mayenne,
CCI Mayenne**
02 43 91 49 70



**Saint-Herblain, Saint-
Nazaire**
02 40 44 42 42



La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

