

« RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS »

Maitriser les 4 atouts du commercial efficace

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est double :

- Conduire ses négociations et garder la maîtrise relationnelle des étapes ;
- Convaincre son interlocuteur et le conduire à la décision.

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne ayant à conduire des négociations commerciales.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PROFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.

Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

En intra-entreprise exclusivement, en présentiel ou distanciel.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par l'entreprise, après sélection et validation des publics concernés.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session

CONTACTS

- Téléphone : 06 72 83 94 51
- Mail : contact@pro-forma.biz

ACCESSIBILITÉ



Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction

- Les principes actifs de la communication et de la PNL, adaptés à la négociation ;
- Savoir utiliser les processus d'influence.

1. Concevoir : Se préparer sur les plans matériel, organisationnel et mental

- Recueillir les informations, en amont : connaître le profil de ses interlocuteurs,
- Identifier les enjeux : la grille "SWOT",
- Structurer et prévoir les étapes,
- Se préparer mentalement : les aspects psychologiques.

2. Contacter : Réussir le premier contact

- Réussir la mise en jeu : bien cadrer sa négociation, règles et principes,
- Se présenter pour créer un climat de confiance : la communication non verbale et la synchronisation,
- Utiliser les principes d'influence et d'engagement.

3. Comprendre : Découvrir les attentes et les besoins de son client

- Gérer l'échange : les principes d'écoute active et de reformulation,
- Compléter le profil de ses interlocuteurs : les profils des "4 Atouts",
- Identifier les critères de négociation.

4. Convaincre : Argumenter et faire grandir l'intérêt de son client

- Créer un argumentaire impactant selon le profil de son client : vendre la Valeur Ajoutée selon les "4 atouts",
- Traiter et recadrer positivement les objections de prix : le principe de "la balance de Roberval",
- Savoir dire "Non" et traiter les objections,
- Amener son client à faire des efforts et résister à la pression,
- Garder la maîtrise de ses émotions : le 'poker face'.

5. Conclure : Conduire à la conclusion

- Réaliser le "closing" : la conclusion de la vente avec les 'techniques de projection',
- Réussir la prise de congé : laisser une dernière bonne impression,
- Analyser son entretien de vente.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

DATES : Dates sur demande.

DURÉE : 2 journées (14 heures)

TARIFS : 1 850 € HT / journée (7 heures).

DISPOSITIONS PRATIQUES : Effectif maximum de 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : « Vendre la Valeur Ajoutée »

PROFORMA Consultants

3, avenue Beausoleil 13009 Marseille - SIREN : 392 825 717 - APE : 8559B

Mail : contact@pro-forma.biz - Tel : 06.72.83.94.51 – Organisme de formation professionnelle continue
NDA N° 93 1315386 13 – V1.1 du 13/01/2022 – Certification QUALIOPAI Actions de formation le 28/12/2021