Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

NEGOCIATION COMMERCIALE ET VENTE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour bien négocier et vendre.
Bien négocier ses conditions et savoir défendre son offre sont des critères essentiels à une bonne vente.
Face à des acheteurs tenaces, il n'est pas toujours simple de tenir ses positions commerciales.
Aussi, cette formation apprend à maîtriser toutes les étapes clés et les techniques de vente.
Elle permet de bien se préparer en amont et intégrer les outils indispensables à une négociation réussie.
Cette formation en négociation commerciale et vente propose un cursus pour maîtriser les techniques de vente et de négociation en entreprise.
Les modules de la formation incluent la méthode SONCASE, l'argumentaire commercial et la gestion des objections. Vous apprendrez également à défendre votre offre et à conclure une vente avec succès. Cette formation comprend des cas pratiques et des mises en situation, de quoi s'adapter à tous les profils de clients. Cette formation animée par un consultant professionnel formateur s'adresse aux personnes souhaitant perfectionner leurs compétences en négociation commerciale et techniques de vente.

Durée
4 jour(s) / 28 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1475 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MRNV-0000-NCVE-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante Mener une négociation commerciale, **éligible au CPF**
- Formation Perfectionnement Négociation commerciale : Traiter les objections et conclure la vente
- Formation assistant ADV.
- Formation conclure une vente.
- Formation à la négociation immobilière.
- Formation optimiser l'accueil clients en face-à-face et au téléphone.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Cette formation s'adresse à toute personne confrontée par son activité à la négociation ; commerciaux, chargés de relation clients, techniciens, ingénieurs d'affaires,…

Prérequis

Aucun prérequis n'est spécifié pour cette formation.
Néanmoins, un entretien préalable est obligatoire dans le cadre de la certification.

Objectifs

d'amélioration et points de vigilance.

Programme

Connaître l'entreprise
Collecter les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA…)
Les nouveaux outils au service de la préparation de visite
Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien
Définir l'objectif spécifique de son rdv
Prendre contact avec son client/prospect
Etre en relation dès les premières secondes
Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale
Présenter et mettre en valeur son entreprise
Détecter les profils clés des prospects/clients
Fixer le cadre de l'entretien
La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client
Identifier les besoins explicites et implicites
Détecter les attentes de son interlocuteur
Les techniques de questionnement
L'empathie et l'écoute au service de la négociation
Les principes du feedback pour améliorer la communication
S'adapter à tous types d'interlocuteurs
Entraînement avec la méthode SONCASE
Définir son offre : argumenter ses produits et ses services
Exprimer les caractéristiques en avantages, adapter sa présentation au besoin du client
Faire adhérer le client pour une meilleure implication
Créer son argumentaire : Techniques et cas pratiques
Bien connaitre ses marges de manœuvre pour anticiper les objections
Négocier un prix
La perception du prix dans la négociation
Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre
Les techniques de réponse à l'objection prix
La maîtrise des marges, principe des contres parties
Défendre son offre
Identifier le fondement de l'objection
Définir les points de passages obligatoires pour répondre aux objections
Répondre aux objections récurrentes
Négocier les conditions commerciales
Attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection, affirmation de soi et ouverture
Training et mises en situations
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
Relancer les offres : outils et méthode
Training sur des scénarios rapides pour créer les automatismes

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.